



Panorama do Mercado de Beleza no Paraná

Este material é uma produção do
Sebrae – Serviço de Apoio às Micro
e Pequenas Empresas – 2025 ©

DIRETORIA EXECUTIVA

Diretor Superintendente

Vitor Roberto Tioqueta

Diretor Técnico

César Reinaldo Rissete

Diretor de Administração e Finanças

José Gava Neto

Dúvidas, sugestões e melhorias
deverão ser encaminhadas ao e-mail :
pr-nic@pr.sebrae.com.br

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA

Gerência

Agnaldo Gerson Castanharo



EQUIPE TÉCNICA DO NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA E CONHECIMENTO

Elmo Silveira de Souza

Fernanda Robes

Keylla Thais Signorelli

Maria Alice Ferreira Nunes

Tais Mara Hortelã

Walter Muller Garcia Xavier

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada deste material,
no todo ou em parte, constitui violação dos
direitos autorais (Lei n. 9.610).

Informações e Contatos

SEBRAE/PARANÁ

Rua Caeté, 150 – Prado Velho

CEP 80220-300 – Curitiba – PR

Central de Atendimento: 0800 570 0800

www.sebraepr.com.br

Sumário

1.	Beleza em Dados: Análise do Setor de Serviços de Beleza no Paraná	5
2.	Abertura de Empresas	14
3.	Perfil dos Empresários	16
4.	Evolução da Formação das Empresas	17
5.	Taxa de Mortalidade das Empresas	30
6.	Maturidade	34
7.	Emprego	38
8.	Contratações	39
9.	Perfil dos Trabalhadores	42
10.	Hábitos e Preferências dos Clientes	49
11.	A evolução dos Salões de Beleza - Modelos de Negócio e Inovações no Setor	55
12.	Eventos voltados para empresários do segmento de beleza	58

O mercado de beleza é diversificado, englobando tanto serviços quanto a indústria de produtos. Esta análise se concentra exclusivamente nos serviços oferecidos, com foco nas seguintes atividades:



1. CNAEs 9602-5/02 - Atividades de Estética e Outros Serviços de Cuidados com a Beleza.

- Limpeza de pele, massagem facial, maquiagem, entre outros;
- Depilação;
- Massagem estética e para emagrecimento;
- Spas que não são parte de estabelecimentos hoteleiros;
- Outros tratamentos de beleza não especificados anteriormente.

2. 9602-5/01 - Cabeleireiros, Manicure e Pedicure:

- Lavagem, corte, penteado, tingimento e outros tratamentos capilares.
- Barbearia;
- Manicure e pedicure.

Esta análise visa compreender melhor o cenário e as tendências dessas atividades no mercado de beleza, destacando seu impacto e importância no setor de serviços.

01 Beleza em Dados: Análise do Setor de Serviços de Beleza no Paraná

Desde os tempos antigos, o cuidado com a imagem tem sido valorizado, com práticas estéticas desempenhando papéis importantes em culturas como as do Egito e da Grécia antiga. Ao longo dos séculos, essas práticas evoluíram, acompanhando as tendências de moda e a busca por expressões de identidade.

Atualmente, os cuidados pessoais mantêm sua relevância, impulsionados pela percepção de que a aparência está ligada ao bem-estar: uma pesquisa da **Opinion Box de 2023** indicou que **51%** das pessoas associam aparência à felicidade. Esse cenário fortalece a demanda por salões de beleza e clínicas de estética, onde os profissionais ajudam a elevar a autoestima e o bem-estar de seus clientes.



Mulheres x Homens - Diferenças na Busca pela Beleza

Apesar de os cuidados com a aparência serem cada vez mais valorizados por homens e mulheres, há diferenças significativas entre os gêneros na busca por serviços de beleza e cuidados pessoais.

De acordo com os dados da **Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC)**, cerca de **80%** dos frequentadores de salões de beleza e clínicas de estética são mulheres. Elas têm uma propensão maior a buscar serviços diversificados, como tratamentos faciais e corporais, cuidados com cabelo, unhas, depilação, entre outros.

Essa maior frequência pode ser atribuída a uma série de fatores, incluindo normas sociais, pressão por padrões de beleza e a busca por autoestima e bem-estar.

Por outro lado, os homens têm demonstrado um aumento significativo na busca por serviços de beleza e cuidados pessoais nos últimos anos. Embora representem cerca de **20%** do mercado, a diferença entre os gêneros vem diminuindo.

De acordo com a Euromonitor, entre **2018** e **2023**, o setor de beleza masculina cresceu **7,8%** ao ano no Brasil, impulsionado pela mudança nas percepções sobre masculinidade e o reconhecimento de que cuidados com a aparência também contribuem para a saúde e bem-estar masculino.

Segundo dados da Statista, o mercado global de cuidados pessoais masculinos deve atingir **US\$ 81,2 bilhões** até final de **2024**, com destaque para categorias como cuidados com a barba, tratamentos capilares e cosméticos voltados para a pele.



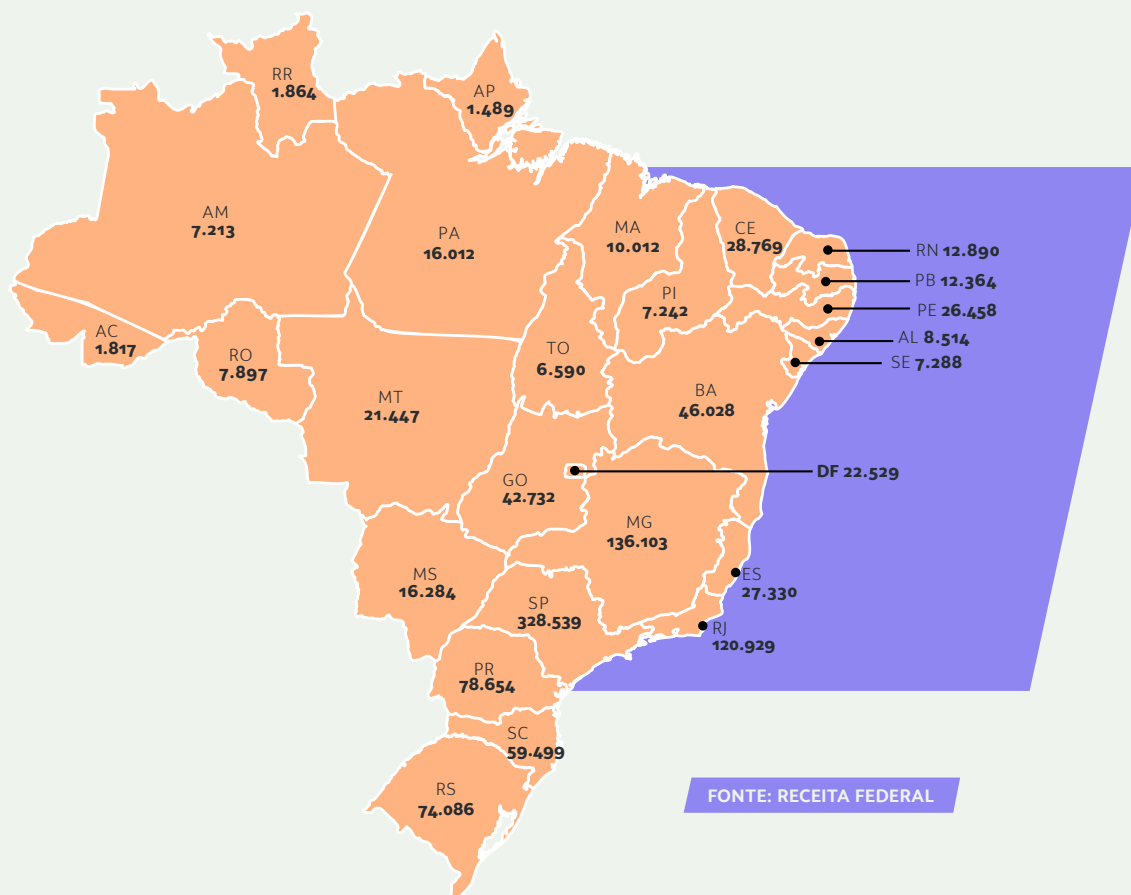
Em relação aos gastos com produtos e serviços de cuidados pessoais, as mulheres continuam a liderar, conforme o **Relatório Global de Beleza de 2023** da Euromonitor, elas destinam, em média, **20%** a mais do seu orçamento mensal em produtos e serviços de cuidados pessoais do que os homens, representando de **60% a 70%** do total investido em beleza no Brasil, segundo dados da ABIHPEC. No entanto, os homens têm mostrado um aumento significativo nas suas despesas no setor, com um crescimento anual médio que varia entre **7% e 10%**, conforme o relatório da Mintel.

Em **2023**, o Brasil foi líder mundial nas buscas no Google sobre salões de beleza, tratamentos estéticos e o tema "Beleza", seguido por Angola e Portugal, revelando o destaque do país quando se trata de cuidados com a aparência.

A expressão mais usada pelos internautas brasileiros é "**salão de beleza perto de mim**", indicando uma busca por conveniência e proximidade na hora de cuidar da aparência. Isso evidencia a importância dos salões de beleza e dos serviços de beleza no Brasil, demonstrando o interesse e a preocupação do público brasileiro com esses assuntos.

Atualmente, existem **1.130.579 empresas** de serviços de beleza ativas, representando **4,65%** dos estabelecimentos ativos no país, distribuídas em **5.510 municípios**. Apenas **60 cidades** brasileiras não possuem nenhum salão de beleza registrado, destacando a ampla disponibilidade de serviços de beleza em todo o país. Essa disseminação reflete não apenas a importância econômica do setor, mas também seu papel cultural e na promoção do cuidado pessoal.

Mapa Número de Empresas por UF



No Paraná, o setor de beleza e estética destaca-se pela abrangência e importância no mercado local, com **78.654** empresas registradas em todos os **399** municípios, representando **4,74%** de todas as empresas ativas no estado. A presença em **100%** dos municípios reforça o papel essencial dos serviços de beleza no comércio paranaense, e a expansão contínua desse setor reflete um crescimento alinhado com a demanda e o perfil de consumo da população.

O Paraná ocupa o quarto lugar nacional em número de estabelecimentos dedicados ao setor de beleza e bem-estar pessoal, posicionando-se como um polo relevante no Brasil.

Curitiba, a capital, lidera com **17.963** empresas registradas, oferecendo uma ampla gama de serviços para atender às demandas diversificadas da população, e é a quinta cidade brasileira em número de empresas no setor.

Em Londrina, são **4.395** estabelecimentos, e Maringá conta com **4.116** empresas dedicadas a serviços de beleza e estética, ambos contribuindo fortemente para o crescimento do setor e da economia local.



O mercado de franquias no Paraná tem demonstrado um crescimento expressivo. Segundo dados do Sebrae, o número de franquias nesse segmento aumentou **68% entre 2020 e 2023**, impulsionado pela demanda crescente por serviços especializados.

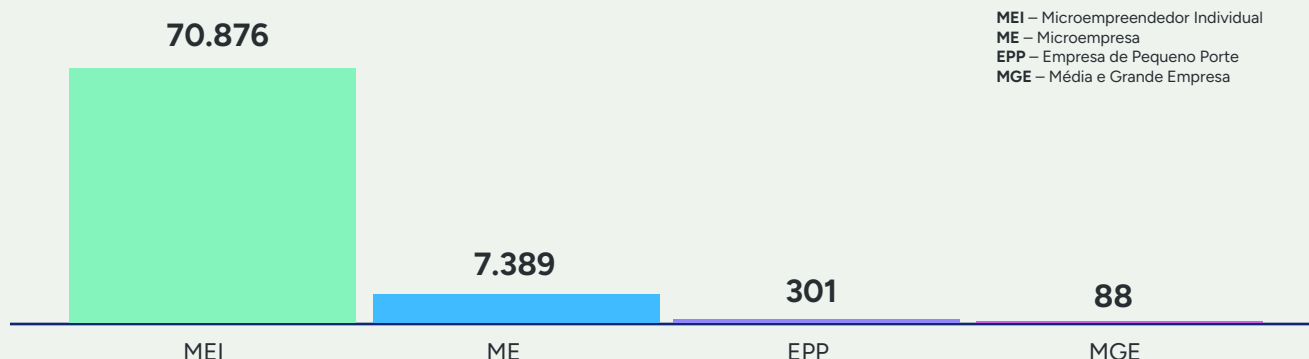
Franquias de Beleza no Paraná



FONTE: Fontes: Receita Federal 2024/10, IBGE 2022

Hoje, o estado conta com **183 franquias**, com destaque para cidades como Curitiba, Londrina e Maringá, que concentram tanto redes nacionais quanto locais.

Empresas por Porte



FONTE: RECEITA FEDERAL

O setor de beleza e bem-estar no Paraná é majoritariamente composto por micro e pequenas empresas, com **99,89%** das empresas registradas classificadas nesse porte. Esse dado reflete a dinâmica empreendedora do setor, onde muitos profissionais optam por iniciar suas atividades de forma mais acessível, sobretudo no formato de Microempreendedor Individual (MEI), que representa **90,11%** das empresas de beleza no estado.

A atividade de cabeleireiros, manicures, pedicures e esteticistas conta com **1 milhão** de Microempreendedores Individuais (MEIs) no Brasil, sendo a categoria com o maior número de registros nesse regime, **89,92%**. Esse formato tem se consolidado como uma alternativa viável para profissionais que buscam flexibilidade e menores custos operacionais.

Além disso, a legislação do Salão Parceiro (Lei nº 13.352/2016) trouxe regulamentação ao setor, permitindo que profissionais autônomos estabeleçam parcerias com salões, contribuindo para a formalização de milhares de profissionais.

O setor de serviços de beleza é o segundo em número de empresas no Brasil, ficando atrás apenas do comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios. A estrutura composta por micro e pequenas empresas facilita o acesso aos serviços e contribui para a dinamização do mercado de trabalho, criando oportunidades de ocupação em diversas localidades, especialmente em municípios menores.

Percentual de Empresas Ativas de Serviços de Beleza por Porte do Município

	Micro Empreendedor Individual - MEI	Micro Empresa - ME	Pequena Empresa - EPP	Média ou Grande Empresa - MGE
Até 20 mil habitantes	95,30%	4,60%	0,10%	0,00%
Até 50 mil habitantes	92,70%	7,00%	0,20%	0,10%
Até 100 mil habitantes	91,50%	8,10%	0,30%	0,10%
Até 900 mil habitantes	87,80%	11,60%	0,50%	0,20%
Mais de 900 mil habitantes	84,30%	14,80%	0,70%	0,20%

FONTE: RECEITA FEDERAL

A distribuição das empresas por porte nos municípios do Paraná mostra a predominância de MEIs nas cidades menores e uma diversificação gradual em centros urbanos maiores, onde o mercado é mais competitivo.

Em cidades com até **20 mil** habitantes, os MEIs representam **95,3%** das empresas do setor, enquanto as Microempresas (MEs) compõem apenas **4,6%**. À medida que o tamanho do município cresce, a presença das MEs aumenta levemente, atingindo **7%** nas cidades com até **50 mil** habitantes e **8,1%** nas que têm até **100 mil** habitantes.

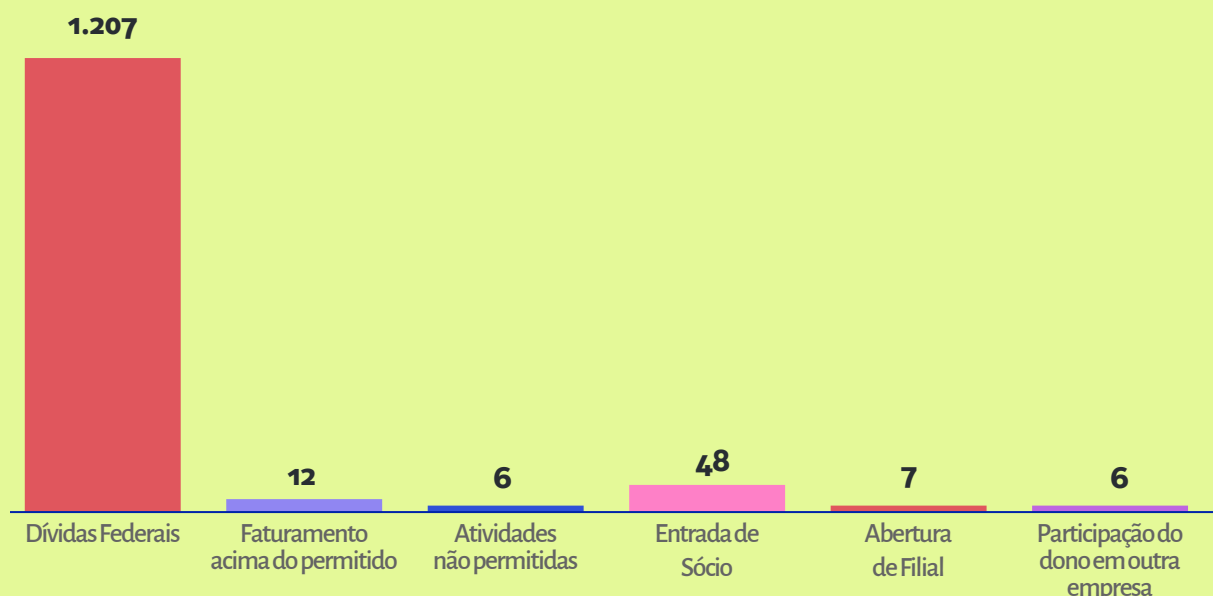
Nos grandes centros urbanos, com até **900 mil** habitantes, a proporção de MEIs cai para **87,8%**, enquanto as MEs representam **11,6%** das empresas, indicando um mercado mais estruturado e com maior diversidade de serviços.

Em cidades com mais de **900 mil** habitantes, como Curitiba, os MEIs ainda predominam (**84,3%**), mas as MEs atingem **14,8%**, refletindo uma demanda crescente por serviços mais especializados e diversificados, que incentivam o crescimento de empresas com maior capacidade de investimento.

Desenquadramento

Em **2023**, o Paraná registrou um aumento expressivo de **604,2%** no número de desenquadramentos de Microempreendedores Individuais (MEIs) em relação ao ano anterior. Desses negócios, a maioria significativa (**99,4%**) migrou para a categoria de Microempresas (MEs), enquanto **0,6%** evoluíram para Empresas de Pequeno Porte (EPPs).

Desenquadramento MEI



FONTE: RECEITA FEDERAL

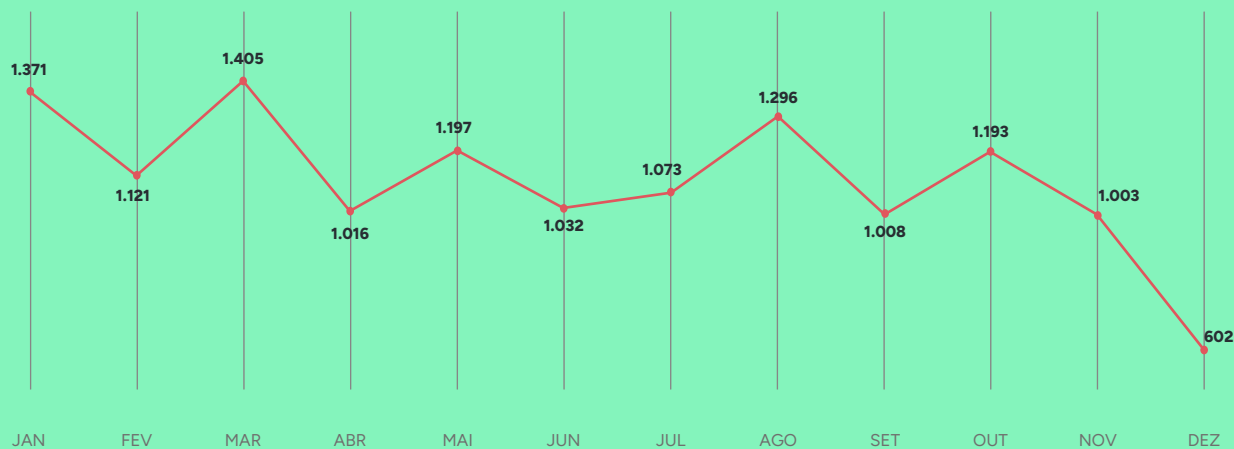
O principal motivo para o desenquadramento foi o acúmulo de dívidas federais, que impactou **1.207 empresas**, evidenciando como as obrigações fiscais podem se tornar um desafio crítico para a sustentabilidade dos pequenos negócios. Outros fatores também contribuíram para essa mudança de categoria, como o faturamento acima do limite permitido (**12 casos**), a entrada de sócios (**48 casos**), a abertura de filiais (**7 casos**) e a participação do proprietário em outras empresas (**6 casos**).

02 Abertura de Empresas

Em **2023**, o setor de serviços de beleza viu a abertura de **13.317** novas empresas no segmento de serviços de beleza, representando um crescimento de **2,91%** em relação a **2022**, quando foram registradas **12.938** novas empresas.

Esses números refletem tanto os desafios financeiros quanto as oportunidades de crescimento enfrentadas pelos MEIs. Enquanto as dívidas destacam a importância de uma gestão fiscal eficiente, os casos de expansão organizacional indicam que muitos empreendedores têm alcançado novos patamares em seus negócios, fortalecendo sua presença no mercado.

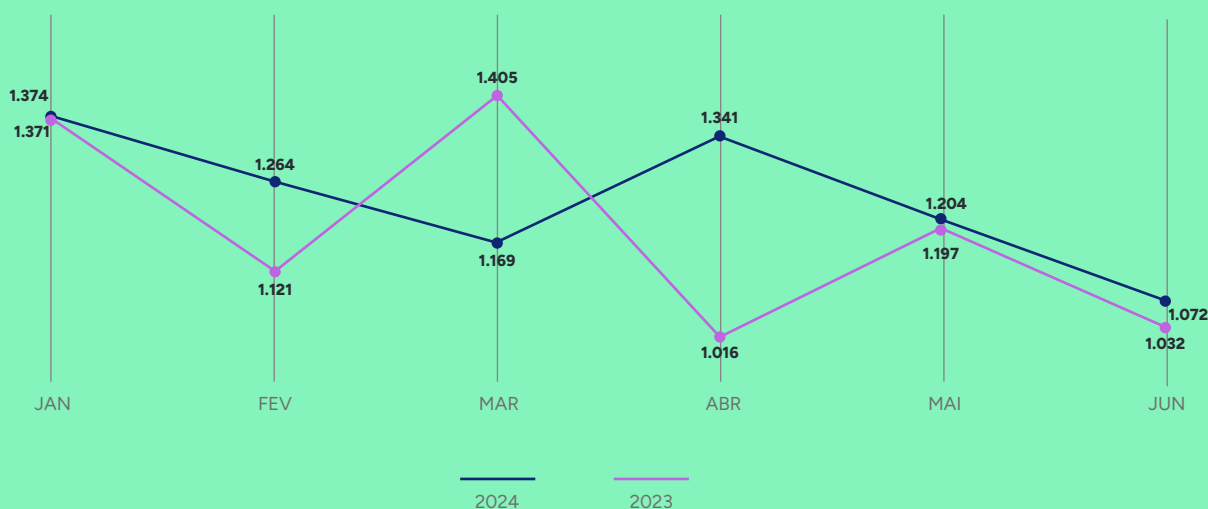
Gráfico de Abertura de Empresas do Setor de Serviços de Beleza no Paraná



FONTE: RECEITA FEDERAL

No primeiro semestre de **2024**, o setor manteve sua trajetória de crescimento, somando **7.424** novas empresas, um aumento comparado ao mesmo período de **2023**, que teve **7.142** aberturas. A análise detalhada do primeiro semestre de **2024** mostra um início de crescimento moderado em janeiro e fevereiro, seguido por uma leve retração em março. Contudo, os números de abril, maio e junho indicam uma recuperação sólida, retomando a trajetória de expansão.

1º Semestre de 2023/2024



FONTE: RECEITA FEDERAL

A resiliência e adaptabilidade do setor se refletem no crescente interesse dos salões e clínicas de estética em diversificar suas atividades para ampliar sua fatia de mercado. Cerca de **16%** desses estabelecimentos ampliaram seu escopo de atuação, passando a incluir o comércio de cosméticos, produtos de perfumaria e itens de higiene pessoal (CNAE 4772-5/00).

Essa estratégia de integração de atividades foi destacada na "**Avaliação do Mercado de Beleza no Paraná 2024**", pesquisa realizada pelo Sebrae/PR em julho, que identificou outros serviços complementares mencionados pelos entrevistados, como perfuração e tatuagem, quiropraxia, fisioterapia e até musculação.

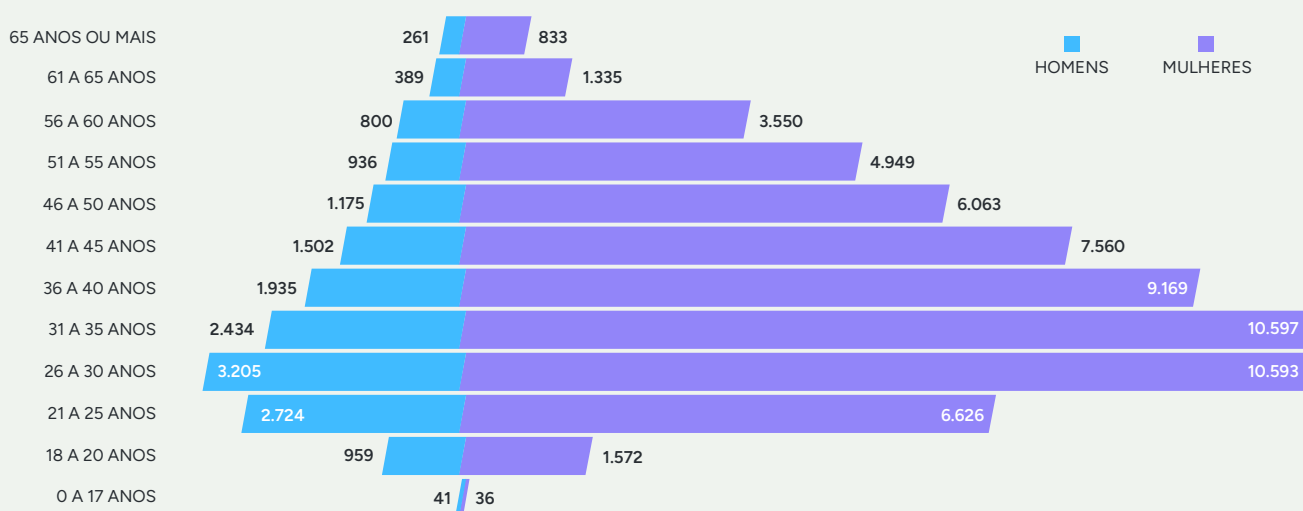
Essa estratégia de ampliação fortalece o relacionamento com os clientes ao oferecer uma experiência de autocuidado completa e conveniente em um único local, promovendo a fidelização.

03 Perfil dos Empresários

O setor de beleza no Paraná é predominantemente feminino, com mulheres representando **79,1%** dos empreendedores, enquanto homens compõem **20,6%** dos sócios. Essa presença feminina reflete uma tendência nacional, influenciada pelo perfil do público-alvo e pela cultura de consumo voltada aos serviços de beleza.

A média de idade dos sócios é de **38 anos**, com alta concentração na faixa de **26 a 40 anos**. Mulheres de **31 a 40 anos** se destacam como as principais empreendedoras, com **16,85%** dos sócios entre **31 e 35 anos** e **14,58%** entre **36 e 40 anos**. Entre os homens, as maiores presenças estão nas faixas de **26 a 30 anos (19,59%)** e **31 a 35 anos (14,88%)**.

Gráfico Idade Média dos Sócios



FONTE: RECEITA FEDERAL

Esse perfil sugere o crescente interesse de jovens adultos pelo empreendedorismo no setor, atraídos pela alta demanda e pela acessibilidade a cursos técnicos, além de oferecer flexibilidade de horários, especialmente para mulheres que buscam conciliar trabalho e vida familiar.

04 Evolução da Formação das Empresas

Entre 2019 e 2023, a predominância feminina nas novas empresas de beleza no Paraná se manteve acima de 77%, com um pico de 81% em 2021. Esse aumento acompanha o crescimento de micro e pequenos negócios no setor de estética durante a pandemia, período em que muitos profissionais migraram para o empreendedorismo devido à instabilidade do emprego formal. A participação masculina nas aberturas, por outro lado, oscilou entre 18% e 21%, enquanto os sócios mistos mantiveram uma presença residual, entre 0,7% e 1%.

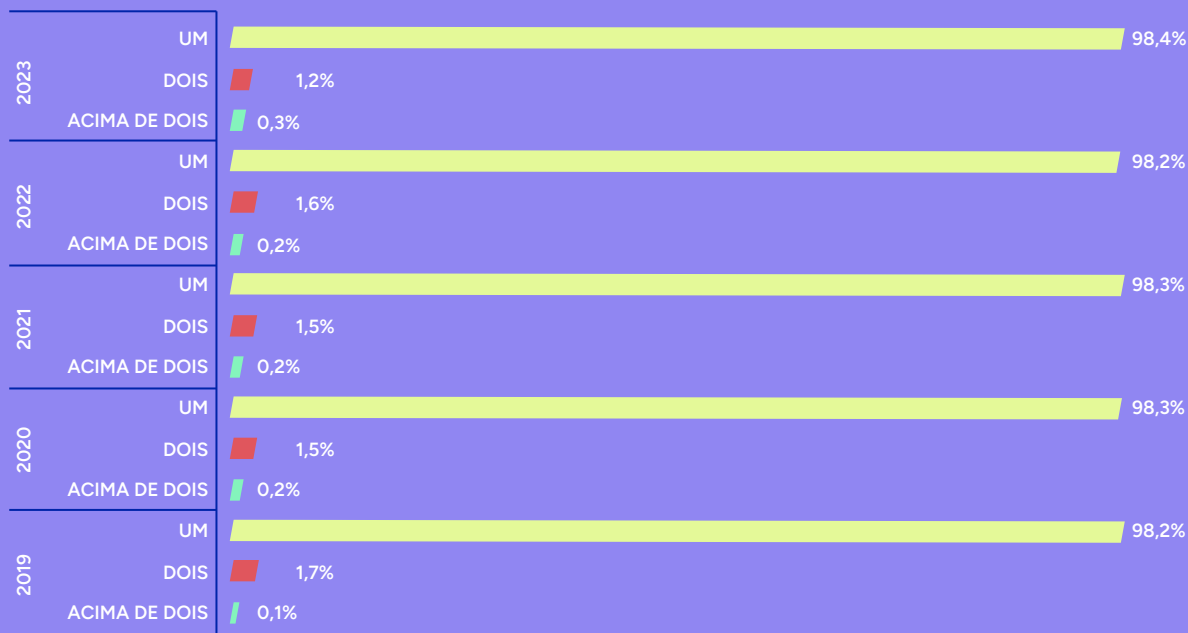
Formação das Empresas - Conforme Ano de Abertura



FONTE: RECEITA FEDERAL

A composição societária reflete uma preferência por empreendimentos individuais, representando entre **98,2% e 98,4%** das aberturas entre **2019 e 2023**. A presença de dois sócios manteve-se estável, variando de **1,2% a 1,7%**, enquanto as empresas com mais de dois sócios representam uma fração mínima (**entre 0,1% e 0,3%**).

Número de Sócios - Conforme Ano de Abertura



FONTE: RECEITA FEDERAL

Esse perfil sugere uma tendência de individualização no setor, uma vez que muitos empreendimentos de beleza são abertos por microempreendedores individuais (MEIs), o que pode dificultar a formação de parcerias ou sociedades.

Informalidade no Setor de Beleza X Escolaridade e Idade dos Empreendedores

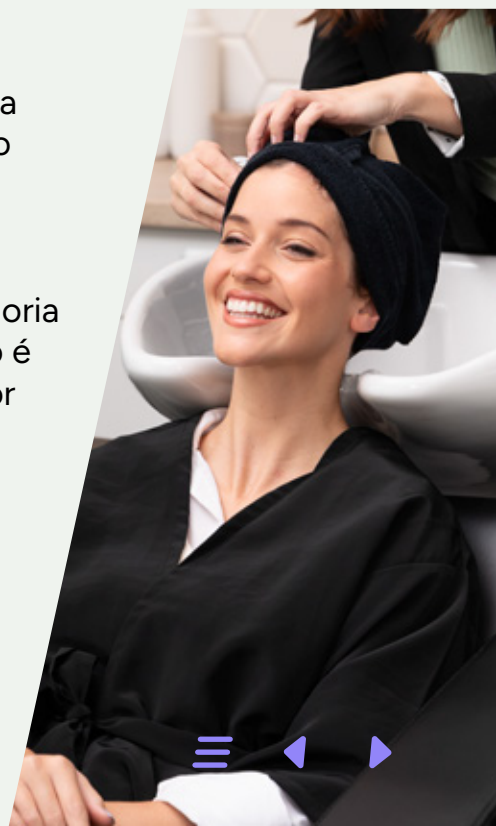
A pesquisa "**Avaliação do Mercado de Beleza no Paraná 2024**", realizada pelo Sebrae/Pr, traz uma visão detalhada da informalidade entre empreendedores do setor de beleza, destacando como escolaridade e idade dos profissionais influenciam o tempo e as motivações para a formalização.

Correlação entre Escolaridade e Tempo na Informalidade

- **Ensino fundamental:** profissionais nessa categoria permanecem, em média, **8,7 anos na informalidade**.
- **Ensino médio:** empreendedores com esse nível educacional ficam cerca de **6 anos** sem formalizar o negócio.
- **Ensino superior ou mais:** profissionais com maior nível de escolaridade têm uma média de **4,6 anos de trabalho informal**.

O acesso à educação desempenha um papel importante na decisão de formalização, devido a um maior conhecimento sobre benefícios e mecanismos de regularização.

A principal razão para formalização mencionada pelos profissionais é a **obtenção de benefícios** como aposentadoria e seguro, apontada por **73% dos entrevistados**. Esse dado é especialmente relevante para empreendedores com menor escolaridade, que veem na formalização uma maneira de garantir segurança social e estabilidade financeira.



Outras motivações incluem:

- / Necessidade de realizar compras como empresa: **16%.**
- / Emissão de notas fiscais: **15%.**
- / Regularização do negócio: **11%.**

Apenas **3% dos entrevistados** indicaram que a formalização foi exigida por contratantes, sugerindo que a maioria opta pela formalização por questões de segurança e estrutura, em vez de pressão externa.

Os dados também revelam que empreendedores mais velhos tendem a permanecer por mais tempo na informalidade:

- / **Até 34 anos:** média de **3,7 anos** de trabalho informal.
- / **Entre 35 e 49 anos:** permanecem cerca de **5,8 anos** sem regularização.
- / **50 anos ou mais:** atingem, em média, **9,6 anos** na informalidade.

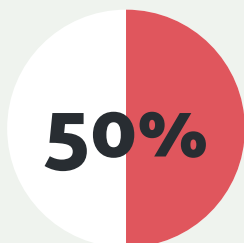
Empreendedores mais velhos, além de enfrentarem menos incentivos para se formalizar, tendem a ver a informalidade como uma condição estabelecida após muitos anos de trabalho sem regulamentação.

Entre os empresários formalizados, a contratação de contadores varia conforme escolaridade e área de atuação. Cerca de **35%** desses profissionais utilizam serviços de contabilidade, e a taxa aumenta com o nível de formação:

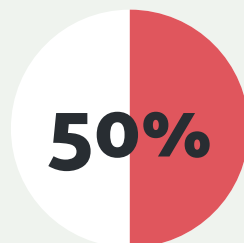
- / **48%** entre os com ensino superior.
- / **28%** com ensino médio.
- / **17%** entre os com ensino fundamental.



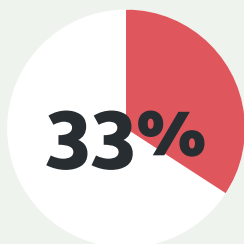
Utilização de Contador por Atividade de Atuação



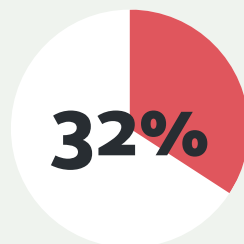
Esteticista



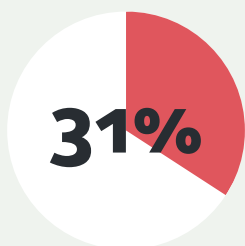
Depilador(a)



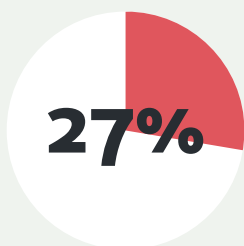
Cabelereiro(a)



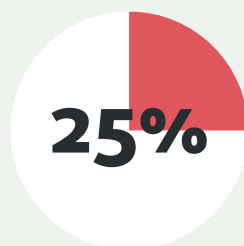
Barbeiro



**Designer
Sobrancelhas**



Manicure



Maquiador(a)

FONTE: Avaliação do Mercado de Beleza no Paraná 2024 -SEBRAE PR 07/2024

Esteticistas e depiladores são os que mais contratam contadores (50%), enquanto cabeleireiros e barbeiros têm índices mais baixos, 33% e 32%, respectivamente.

A pesquisa também destacou as condições de trabalho e a sua relação com a renda familiar. Para a maioria dos profissionais do setor de beleza, essa atividade é a principal fonte de renda, conforme apontado por 44% dos entrevistados.

Em relação à **renda bruta familiar**, a pesquisa identificou a seguinte distribuição:

- / **Até 1 salário-mínimo:** 5%.
- / **1 a 2 salários-mínimos:** 16%.
- / **2 a 5 salários-mínimos:** 47%.
- / **5 a 10 salários-mínimos:** 23%.
- / **Mais de 10 salários-mínimos:** 9%.

Profissionais com um espaço específico (próprio ou alugado): representam 72% dos trabalhadores no setor, com proporção maior conforme a renda aumenta.

- / **Até 2 salários-mínimos:** 58% possuem uma área específica.
- / **De 2 a 5 salários-mínimos:** 69%.
- / **De 5 a 10 salários-mínimos:** 83%.
- / **Acima de 10 salários-mínimos:** 84%.

Esse aumento sugere que o acesso a um espaço de trabalho dedicado se torna mais viável conforme a condição financeira melhora.

Entre profissionais com renda familiar de até 2 salários-mínimos, o uso da própria casa como local de trabalho é mais comum:

- / **Até 2 salários-mínimos:** 32% atuam em suas residências.
- / **De 2 a 5 salários-mínimos:** 25%.
- / **Acima de 10 salários-mínimos:** 13%.

O uso residencial para trabalho é uma estratégia para redução de custos, especialmente entre profissionais com renda limitada.

Profissionais com renda mais baixa mostram maior tendência a atender diretamente nas casas dos clientes:

- / **Até 2 salários-mínimos:** 25% atendem nas residências dos clientes.
- / **Acima de 10 salários-mínimos:** 7%.

Com maior estabilidade financeira, os profissionais tendem a optar por um local próprio ou alugado, o que sugere uma relação entre a renda mais elevada e a busca por um atendimento formalizado, que eleva a percepção de profissionalismo.

Priorização dos Empresários

As principais prioridades entre os empresários são diversificadas.



Os dados também mostram diferenças nas prioridades conforme o perfil profissional. Por exemplo:

/ **Barbeiros (46%);**
/ **Designers de sobrancelhas (39%);**
são os que mais reportam ter outras prioridades.

/ Entre os **Cabeleireiros (36%);**
/ **Manicures (33%);**
esses números são um pouco menores, mas ainda significativos.

Por outro lado, os profissionais de

/ **Maquiagem (25%);**
/ **Depilação (0%);**
registraram um foco menor em outras prioridades, com uma amostra reduzida nesses perfis.

Entre as outras prioridades mais mencionadas, destaca-se um conjunto de objetivos específicos para o crescimento e expansão. **Cerca de 54%** dos entrevistados que afirmaram ter outras prioridades mencionaram aspectos como a **expansão do negócio**, a **ampliação ou obtenção de um espaço físico maior**, e o **investimento adicional no negócio**.

Outro grupo, representando **46%** desses empresários, demonstrou interesse em diversificar e fortalecer suas atividades. Isso inclui **oferecer cursos**, **ampliar o portfólio de serviços ou produtos**, **abrir filiais ou franquias**, e outras iniciativas que refletem a busca pela diversificação e inovação nos negócios.

Capacitação Entre os Empresários da Beleza no Paraná

A pesquisa revelou um forte engajamento dos profissionais do setor com a capacitação: quase 7 em cada 10 (**68%**) participaram de cursos ou especializações nos últimos dois anos. Esse dado destaca o compromisso constante com atualização e aprimoramento nas técnicas de atendimento e nos serviços oferecidos, refletindo o dinamismo do setor e o surgimento de novos produtos, técnicas e tratamentos.

A frequência de capacitação também varia conforme o nível de escolaridade:



Ensino superior ou mais - intervalo médio de **1,1 ano** desde o último curso realizado



Ensino médio - intervalo médio de **2,0 anos**.



Ensino fundamental passam em média **3,6 anos** entre capacitações.

Esses dados sugerem que o nível de escolaridade influencia a busca por novas qualificações, possivelmente pela maior facilidade de adaptação às mudanças e pelo acesso a oportunidades de aprendizagem contínua entre os mais escolarizados.

As diferentes áreas de atuação no setor de beleza também apresentam variações interessantes na busca por capacitação:

Tempo Estimado Desde a Última Capacitação



FONTE: Avaliação do Mercado de Beleza no Paraná 2024 - Sebrae/PR 07/2024

- / **Profissionais de design de sobrancelhas e maquiadores** são os que mais frequentemente realizam cursos, com intervalo médio de **0,6 e 0,7 anos**, respectivamente, refletindo o ritmo acelerado de inovações nessas áreas.
- / **Esteticistas, massoterapeutas e massagistas** também têm alta frequência de capacitação (**0,7 anos**), acompanhando novas técnicas e tratamentos.
- / Já áreas como **barbearia (2,8 anos)** e **depilação (3,5 anos)** apresentam menor frequência de atualização, possivelmente pela estabilidade nas técnicas, que demandam menos atualização constante.

A Maioria dos Cursos de Capacitação foi Realizada Recentemente:

- / **44% dos profissionais** se capacitando em 2024.
- / **24% em 2023.**
- / **9% participaram** de cursos em 2022.
- / **5% em 2021** (o que sugere uma retomada acelerada da capacitação pós-pandemia.)
- / **4% em 2020.**
- / **8% participaram** de cursos anteriores de 2020.
- / **3% afirmam** não ter realizado capacitação.
- / **3% não se recordam** do último curso.

Embora a adesão aos cursos seja expressiva, a maioria das capacitações concentra-se em atualizações sobre produtos e serviços específicos da área de beleza, enquanto temas de gestão e administração despertam menor interesse. Esse padrão reflete a prioridade dos profissionais em aprimorar habilidades técnicas e o atendimento, deixando a capacitação gerencial em segundo plano.

Confiança e Percepção de Qualidade dos Empresários

A percepção sobre a qualidade dos serviços no setor de acordo com a avaliação dos próprios empresários, indica um nível de autoconfiança elevado em relação à concorrência.

- / **62% dos empresários consideram** que oferecem um serviço "melhor" que seus concorrentes.
- / **26% classificam** seus serviços como "iguais", enquanto apenas.
- / **1% avalia** como "pior".
- / **11% não souberam** ou preferiram não opinar.

A autopercepção da qualidade do serviço oferecido varia de acordo com o nível de escolaridade dos empresários.

- / **Ensino Superior ou mais: 69%** dos empresários com ensino superior ou mais consideram que seus serviços são melhores do que os da concorrência.
- / **Ensino Médio: 59%** dos empresários com ensino médio têm a mesma opinião.
- / **Ensino Fundamental: 47%** dos empresários com ensino fundamental avaliam seus serviços como superiores aos concorrentes.

Aqueles com maior escolaridade tendem a ter mais confiança na qualidade de seus serviços, possivelmente devido à formação mais ampla e à exposição a técnicas de gestão e tendências do setor. Essa relação sugere que a qualificação educacional influencia positivamente na autoconfiança dos empresários, impactando o posicionamento competitivo.

A confiança também varia conforme a faixa etária:

- / **Até 34 anos: 69%** acreditam que seus serviços são superiores aos da concorrência.
- / **35 a 49 anos: 61%** têm essa percepção.
- / **50 anos ou mais: 51%** têm a mesma visão sobre seus serviços.

Empresários mais jovens, com até **34 anos**, são os mais confiantes, possivelmente por estarem mais atualizados com as novas tendências e técnicas de mercado, além de uma visão mais dinâmica do setor. Essa confiança reduz gradualmente com o aumento da idade, indicando que a atualização constante pode ser um diferencial competitivo importante.

A autopercepção da qualidade dos serviços também varia conforme a especialidade:

- / **Esteticistas:** 76% consideram seus serviços superiores aos concorrentes.
- / **Maquiadores(as):** 69% acreditam oferecer serviços de maior qualidade.
- / **Cabeleireiros(as):** 62% têm uma percepção positiva de seus serviços.
- / **Barbeiros(as):** 61% avaliam seus serviços como melhores.
- / **Designers de sobrancelhas:** 58% veem seus serviços como superiores.
- / **Manicures:** 53% consideram seus serviços melhores.
- / **Depiladores(as):** 50% acreditam que seus serviços se destacam.

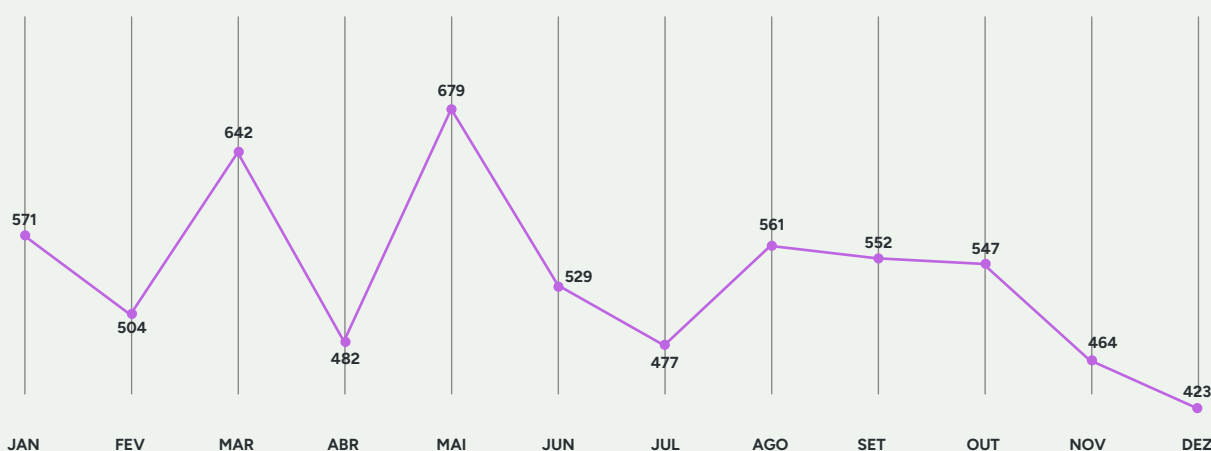
Profissionais em áreas como **estética** e **maquiagem**, demonstram mais confiança na qualidade dos serviços. Em contraste, atividades como **manicure** e **depilação** apresentam níveis de confiança menores, refletindo variações na percepção de valor dentro do setor.

05 Taxa de Mortalidade das Empresas

O setor de beleza no Paraná enfrenta um cenário desafiador, com uma taxa de mortalidade empresarial de **34,43%** em cinco anos, evidenciando a vulnerabilidade dos negócios.

Em **2023**, houve **6.431** fechamentos, concentrados no primeiro semestre, especialmente em maio, com uma queda gradual ao longo do segundo semestre, atingindo o menor número de encerramentos em dezembro.

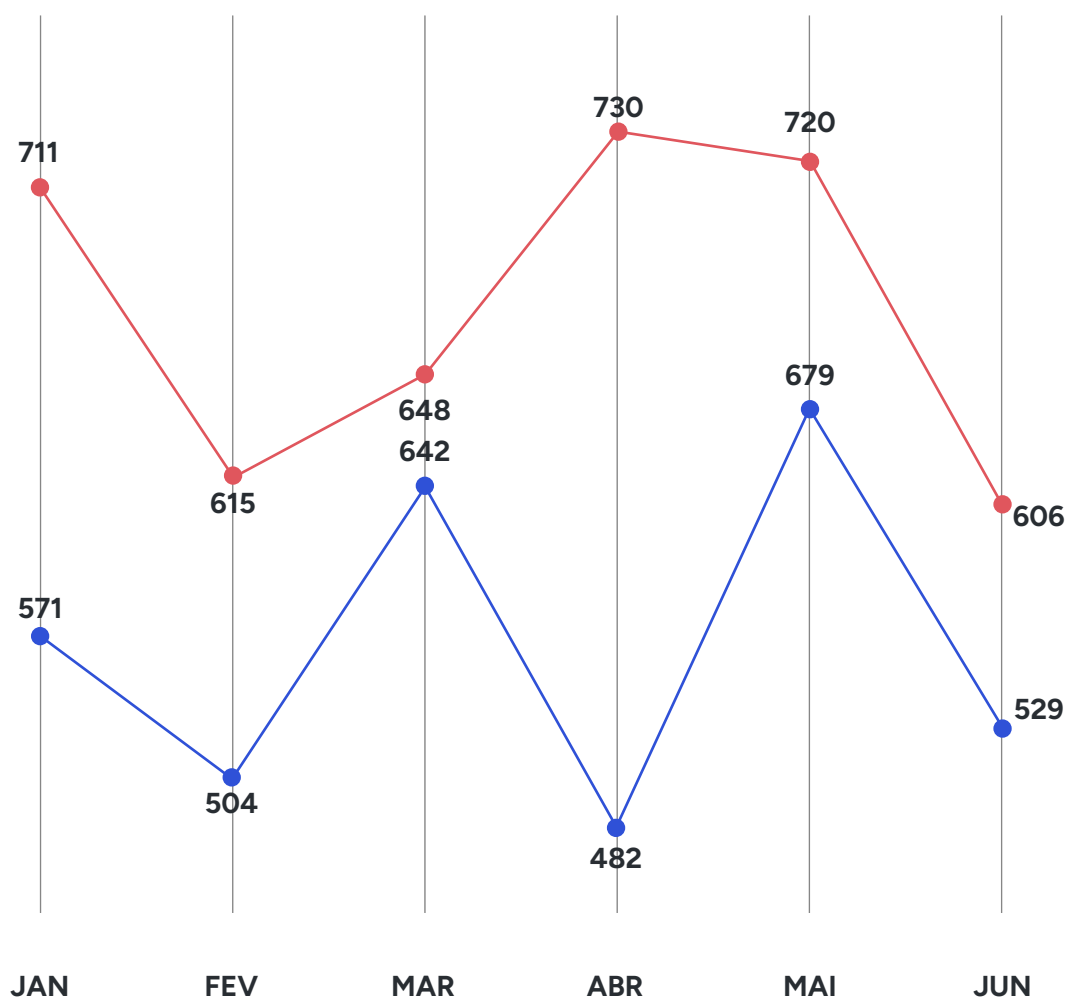
Mortalidade em 2023



FONTE: Receita Federal

Em **2024** no Paraná, o primeiro semestre apresentou um aumento de **18,3%** nos fechamentos em relação ao mesmo período de **2023**, com picos em abril e maio (**730 e 720** fechamentos, respectivamente, frente a **482 e 679** no ano anterior).

Comparativo do Primeiro Semestre: 2023 vs. 2024



FONTE: Receita Federal

Esse crescimento pode indicar uma intensificação dos desafios econômicos, como alta de custos operacionais, inflação e dificuldades de acesso ao crédito, que aceleraram o fechamento de empresas no setor.

Fechamento de Empresas por Porte e Tempo de Vida

A taxa de mortalidade varia de acordo com o porte das empresas, conforme abaixo:

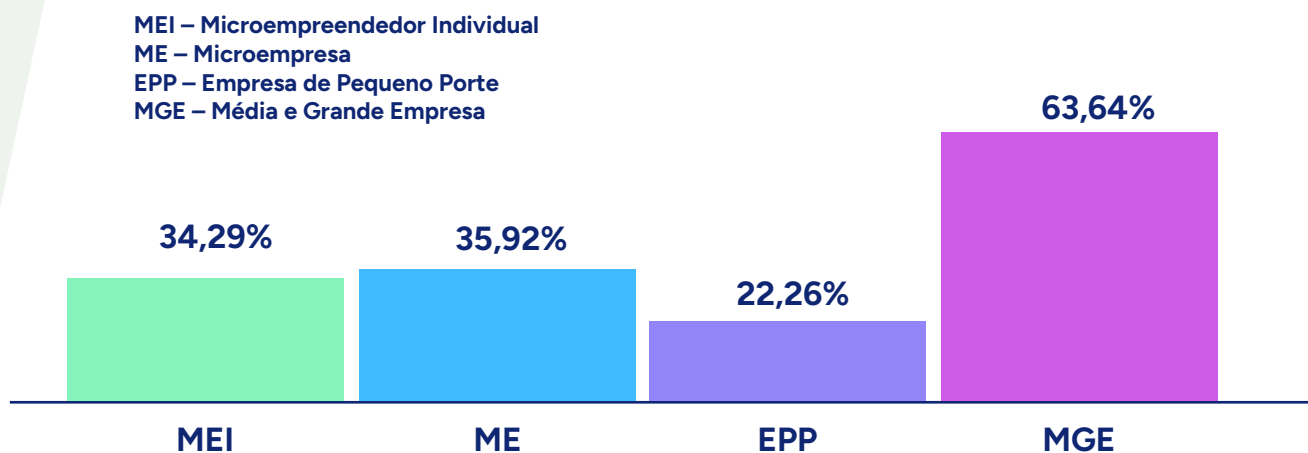
MEI (Microempreendedor Individual): Mortalidade de **34,29%**, com uma média de vida de **5,1 anos**.

ME (Microempresa): Mortalidade de **35,92%**, com uma média de vida de **8,1 anos**.

EPP (Empresa de Pequeno Porte): Mortalidade mais baixa, de **22,26%**, e média de vida de **6,3 anos**.

MGE (Média e Grande Empresa): Apresenta a maior taxa de mortalidade, de **63,64%**, mas com uma média de vida de **9,3 anos**.

Gráfico Mortalidade por Porte



FONTE: RECEITA FEDERAL

Esses dados revelam que, embora empresas maiores tenham uma média de vida mais longa, elas também enfrentam o maior risco de fechamento, o que pode estar relacionado aos custos fixos mais elevados e à complexidade na gestão.

Além dos desafios tradicionais enfrentados pelo setor de beleza, como a forte concorrência, outros fatores estão impactando diretamente a continuidade e a qualidade dos serviços oferecidos. A avaliação do mercado de beleza no Paraná em **2024** revelou que, para **33% dos empresários**, a falta de estratégias eficazes de divulgação e marketing representa uma dificuldade significativa, enquanto **24%** mencionam os impostos como um desafio constante.

A escassez de profissionais qualificados, que afeta **21%** dos negócios, contribui para a alta rotatividade e eleva os custos operacionais, o que impacta diretamente a experiência do cliente e a reputação das empresas.

Outros pontos críticos incluem a dificuldade em atrair clientes, apontada por **19%** dos entrevistados, muitos dos quais não são fidelizados. Além disso, a localização dos estabelecimentos é um obstáculo para **17%** dos empresários, que enfrentam dificuldades para encontrar pontos estratégicos de alto fluxo.

Em um cenário econômico desafiador, com **1%** mencionando a situação econômica como um obstáculo, a falta de gestão eficiente e de recursos adequados é um fator adicional que compromete a sustentabilidade dos negócios.

Mas apesar da mortalidade elevada, o setor de beleza no Paraná demonstra resiliência e dinamismo. A taxa de variação empresarial positiva de **66,7%** nos últimos cinco anos sugere que o número de novas empresas abertas é suficiente para superar as que encerram suas atividades. Esse ambiente empreendedor dinâmico reflete o constante interesse no setor e as oportunidades percebidas pelos novos empreendedores.

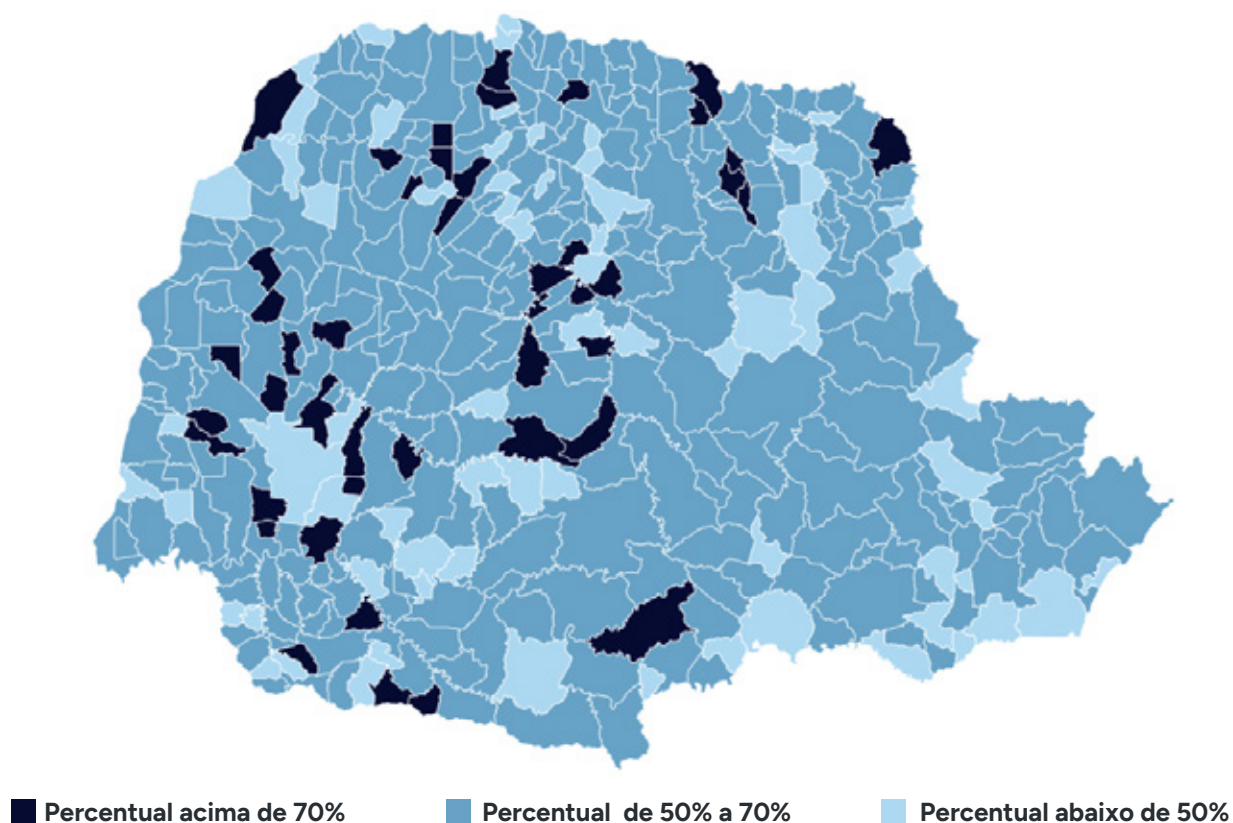
06 Maturidade

A idade média das empresas de beleza no Paraná é de **4,7 anos**, indicando um mercado que combina novas entradas e uma base de negócios mais consolidada. A taxa de maturidade, que considera o percentual de empresas com mais de **3,5 anos** de operação, é de **55,5%**. Esse índice é significativo, pois mostra que mais da metade das empresas ultrapassou a fase inicial e possui experiência no mercado.

Empresas por Nível de Maturidade

- / **Empresas Nascentes (menos de 3 meses):** Representam **4,3%** do total, indicando um mercado com novas aberturas, mas que exige planejamento para garantir sobrevivência inicial.
- / **Empresas Iniciais (3 meses a 3,5 anos):** Correspondem a **40,1%**, estando em uma fase crítica de consolidação e expansão de mercado, onde o foco é aprimorar processos e crescer de forma sustentável.
- / **Empresas Estabelecidas (mais de 3,5 anos):** Com **40,2%** do total, essas empresas possuem uma base de clientes sólida e maior reconhecimento, facilitando estratégias de longo prazo e inovação.
- / **Empresas Super Estabelecidas (mais de 10 anos):** Somam **15,3%**, demonstrando resiliência e adaptação, com uma trajetória consolidada no setor.

Taxa de Maturidade Paraná

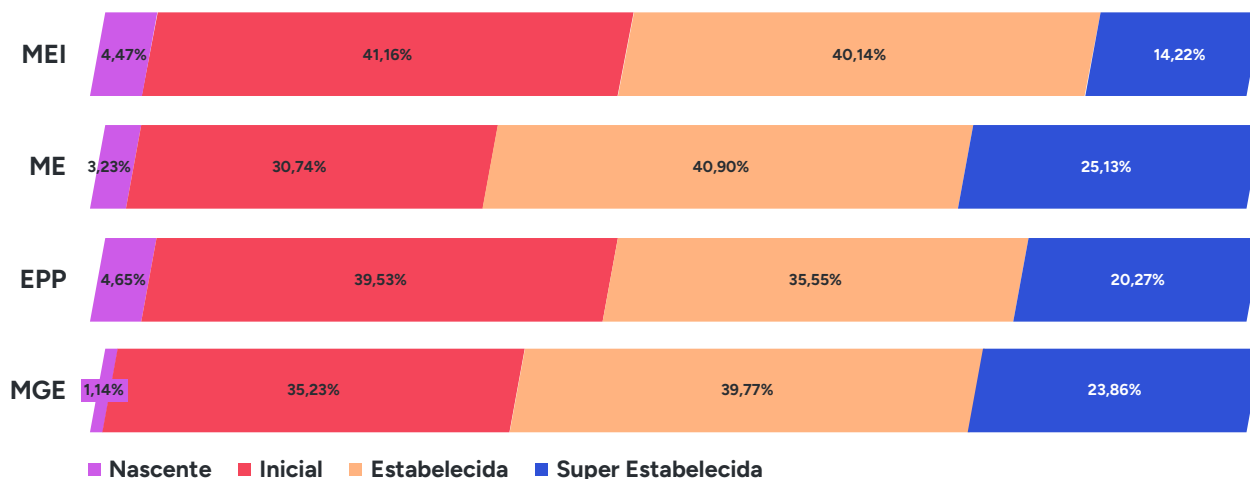


FONTE: RECEITA FEDERAL

Em áreas onde menos de **50%** das empresas são consolidadas, surgem oportunidades promissoras para novos negócios, com menor concorrência e alta demanda por serviços diferenciados.

A maturidade das empresas de beleza no estado varia de acordo com o porte, apresentando características distintas.

Maturidade por Porte



FONTE: RECEITA FEDERAL

/ **Microempreendedores Individuais (MEIs)** - Com **4,47%** de empresas nascentes e **41,16%** na fase inicial, os MEIs enfrentam desafios de escala e capital. Enquanto **40,14%** atingem o estágio estabelecido, apenas **14,22%** se tornam super estabelecidos.

/ **Microempresas (MEs)** - As MEs possuem **3,23%** de empresas nascentes e **30,74%** iniciais, indicando que um número significativo já superou a fase mais crítica. Cerca de **40,90%** estão no estágio estabelecido, e **25,13%** se tornam super estabelecidas, demonstrando maior estabilidade em comparação aos MEIs.

/ **Empresas de Pequeno Porte (EPPs)** - Com **4,65%** nascentes e **39,53%** iniciais, as EPPs têm uma base em expansão. Do total, **35,55%** estão estabelecidas, e **20,27%** tornam-se super estabelecidas, destacando a capacidade de se manterem no longo prazo.

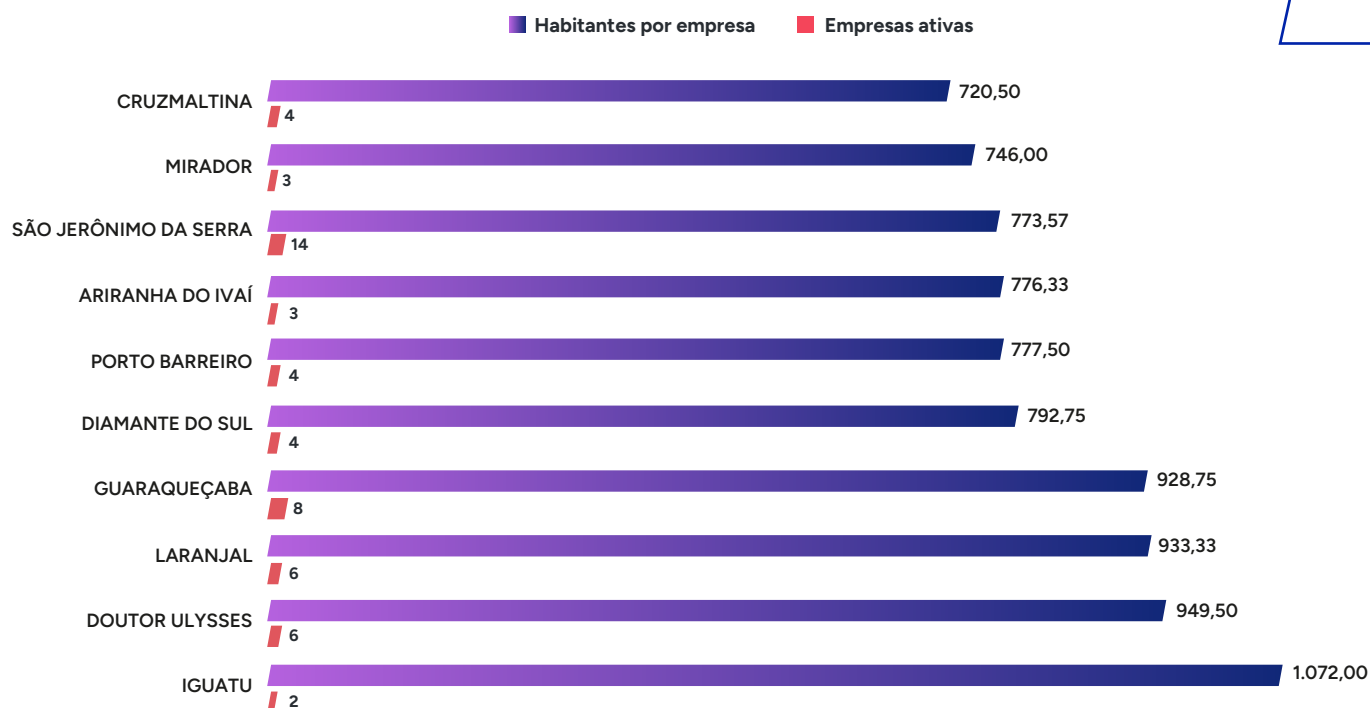
/ **Médias e Grandes Empresas (MGEs)** - Entre as MGEs, apenas **1,14%** são nascentes, refletindo a alta exigência para ingressar no segmento. Cerca de **35,23%** estão no estágio inicial, **39,77%** são estabelecidas, e **23,86%** atingem o status de super estabelecidas, indicando maior maturidade e estabilidade financeira.

Habitantes por Empresa

Cada empresa no setor de beleza no Paraná atende, em média, **145 habitantes, embora esse índice varie amplamente entre os municípios**. Em alguns municípios, a elevada proporção de população por empresa sugere baixa concorrência, evidenciando uma demanda potencial expressiva e uma oferta de serviços ainda insuficiente.

Esse cenário representa uma oportunidade promissora para novos negócios no setor de beleza, especialmente em municípios com menor densidade populacional.

Municípios com Maior Número de Habitantes por Empresa - PR



FONTE: RECEITA FEDERAL

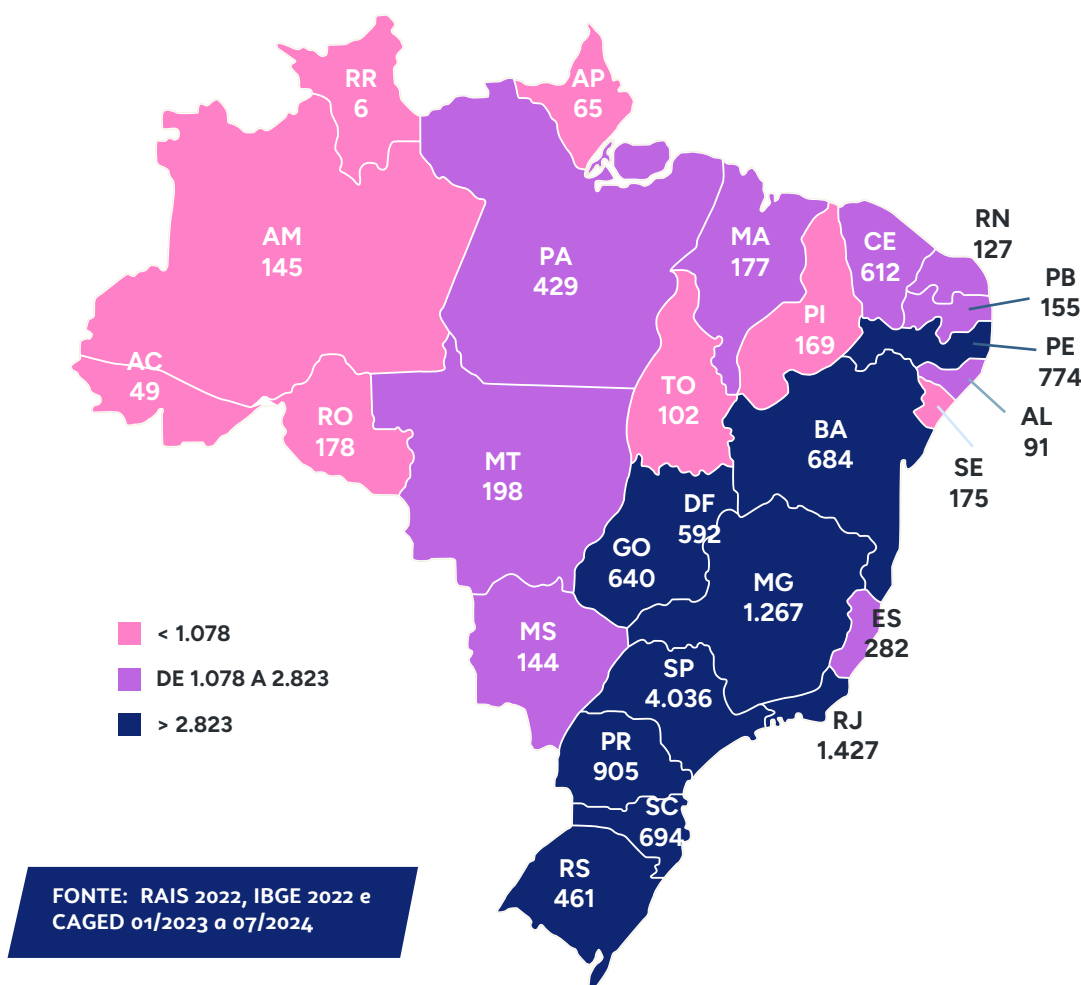
Nesses locais, o mercado de serviços tende a ser menos saturado, criando condições adequadas para a entrada de novos empresários.

Para empreendedores, esses dados destacam uma oportunidade estratégica de expansão no Paraná. Abrir novas empresas de beleza nesses municípios permitiria atender uma demanda reprimida, melhorar o acesso aos serviços de cuidados pessoais e estimular o desenvolvimento econômico local.

07 Emprego

O setor de beleza é um gerador relevante de empregos no Brasil, com **87.133** trabalhadores registrados, conforme dados da **RAIS e CAGED**. As Micro e pequenas empresas dominam esse mercado, sendo responsáveis por **99,4%** dos postos de trabalho, enquanto médias e grandes empresas respondem por apenas **0,6%**.

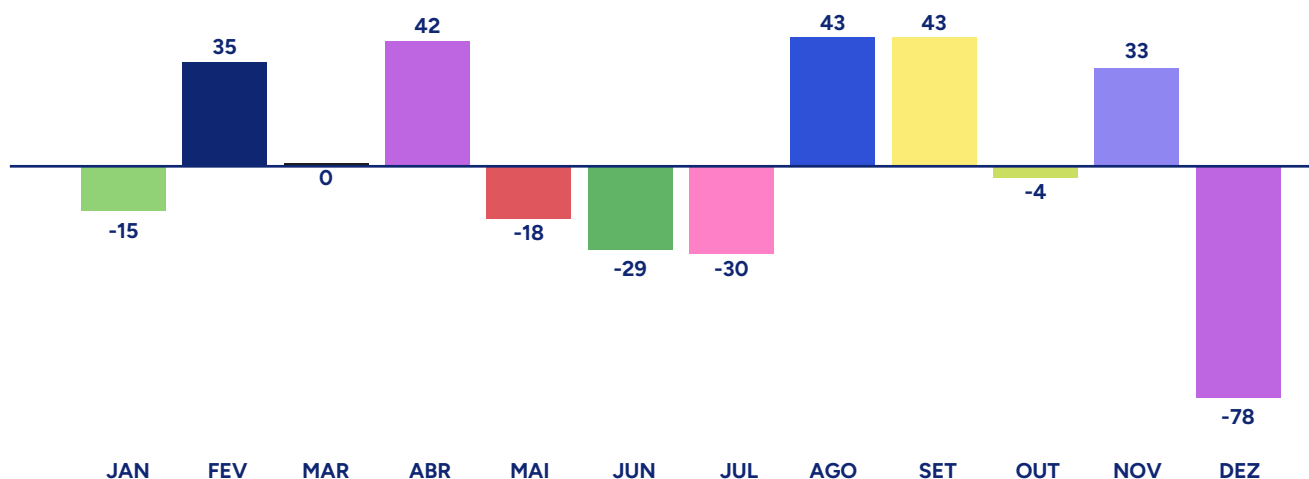
No Paraná, o setor emprega **4.534** pessoas, representando **5,2%** do total nacional e posicionando o estado como o quarto maior empregador em atividades de beleza no país. Esses empregos são inteiramente gerados por micro e pequenas empresas, reforçando sua importância para o desenvolvimento local.



08 Contratações

Em **2023**, o setor de beleza no Paraná teve um saldo de **22 contratações**, com **3.556 admissões** e **3.534 desligamentos**, oscilando ao longo do ano. Os meses de **fevereiro (+35)** e **abril (+42)** registraram saldos positivos, mas **maio (-18)**, **junho (-29)**, **julho (-30)** e **dezembro (-78)** mostraram retrações.

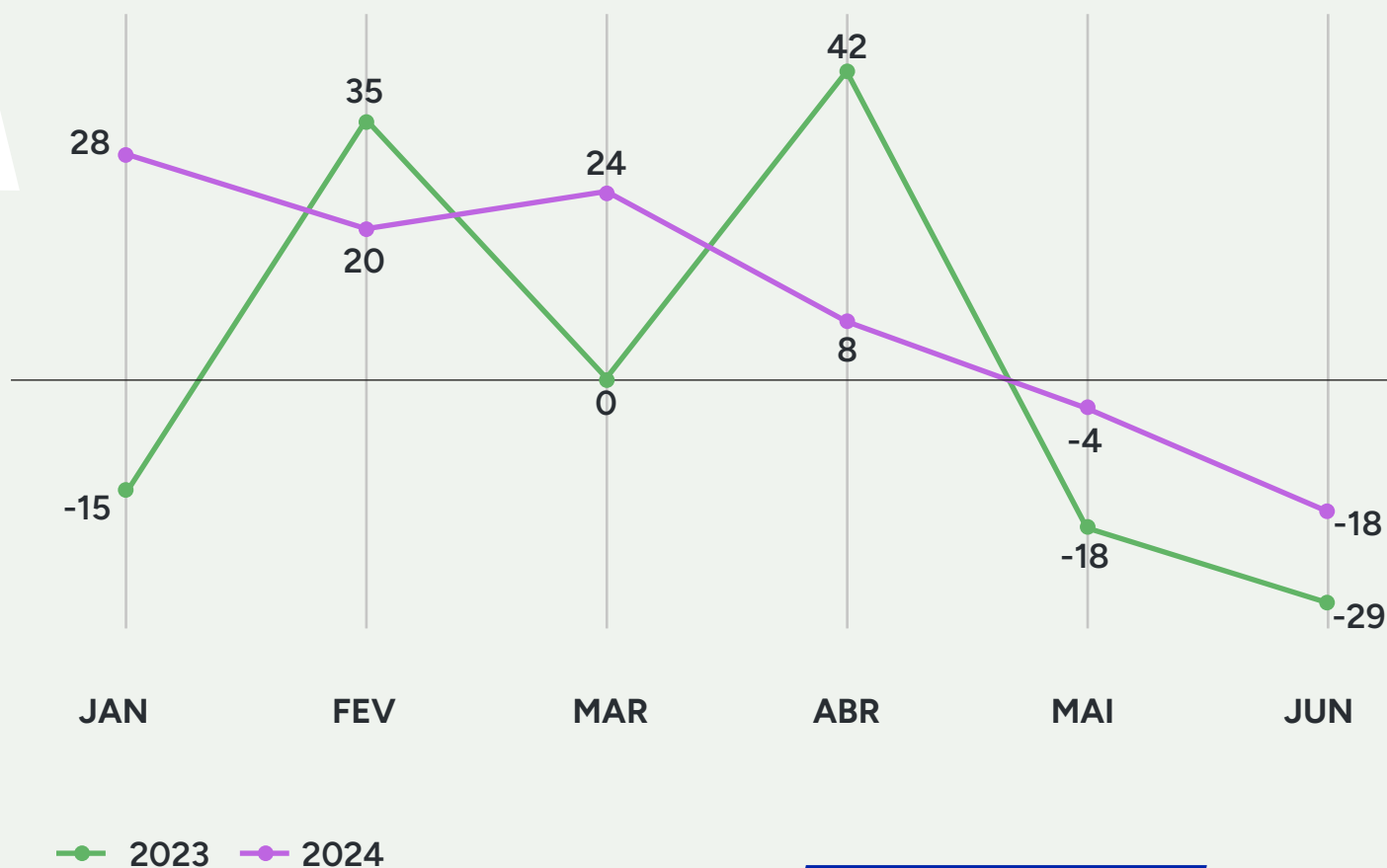
Saldo de Contratação em 2023



FONTE: CAGED 01/2023 a 07/2024

No comparativo dos primeiros semestres de **2023 e 2024**, houve uma recuperação. Em **2023**, o saldo foi de **15 contratações**, enquanto em **2024** alcançou **58**, com destaque para janeiro **(+28)**. Notou-se também uma mudança no perfil de contratação: em **2023**, os homens lideraram **(44 contratações)**, mas em **2024** as mulheres assumiram a frente, com saldo positivo de **61 vagas**. Além disso, houve uma redução nas vagas em regime de tempo parcial, que passaram de **60%** em **2023** para **15,5%** em **2024**.

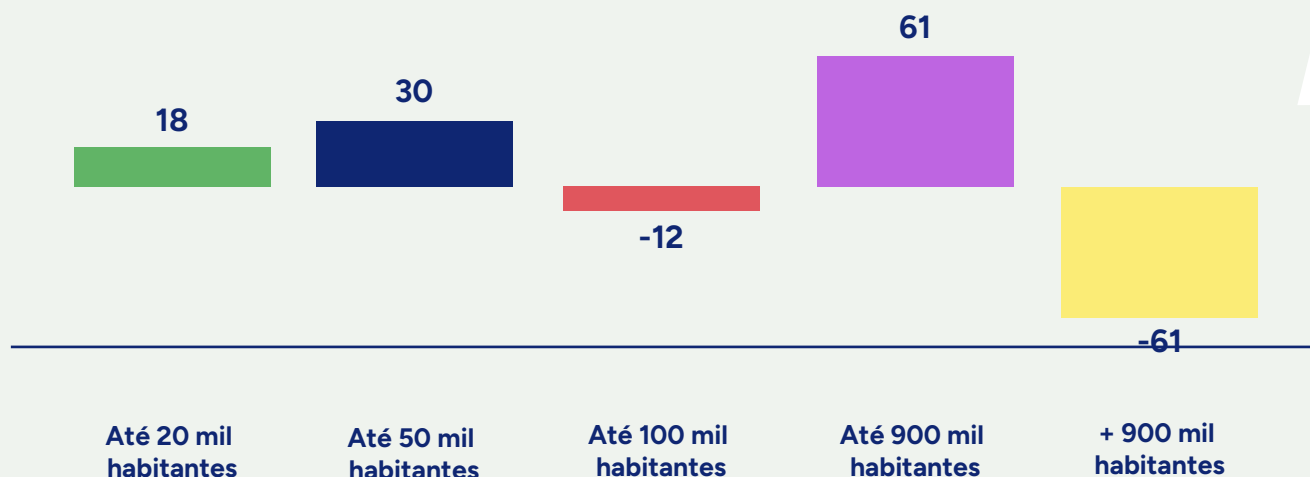
Saldo de Contratação 1º Semestre 2023/2024



FONTE: CAGED 01/2023 a 07/2024

Ao analisar o saldo de contratações por porte dos municípios, nota-se que cidades com até **900 mil** habitantes registraram um saldo positivo de **61 contratações**, indicando um crescimento mais acentuado em regiões menores e menos competitivas.

Saldo de Contratações por Porte do Município



FONTE: IBGE 2022 e CAGED 01/2023 a 07/2024

Por outro lado, municípios com mais de **900 mil** habitantes registraram uma redução de **61 vagas**, indicando maior saturação. Os municípios com até **50 mil habitantes**, por exemplo, tiveram um saldo positivo de **30 contratações**, enquanto os com **50 a 100 mil** habitantes apresentaram um saldo negativo de **12 vagas**.

09 Perfil dos Trabalhadores

O perfil dos trabalhadores no setor de beleza no Paraná é majoritariamente feminino, com **89,3% de mulheres** e apenas **10,7% de homens**, refletindo uma tendência nacional em profissões como cabeleireira, esteticista e manicure.

Em termos de regime de trabalho, a maioria dos empregados (**99,18%**) atua em dedicação integral, o que proporciona maior estabilidade e previsibilidade financeira, essenciais para profissionais que dependem de um fluxo regular de clientes.

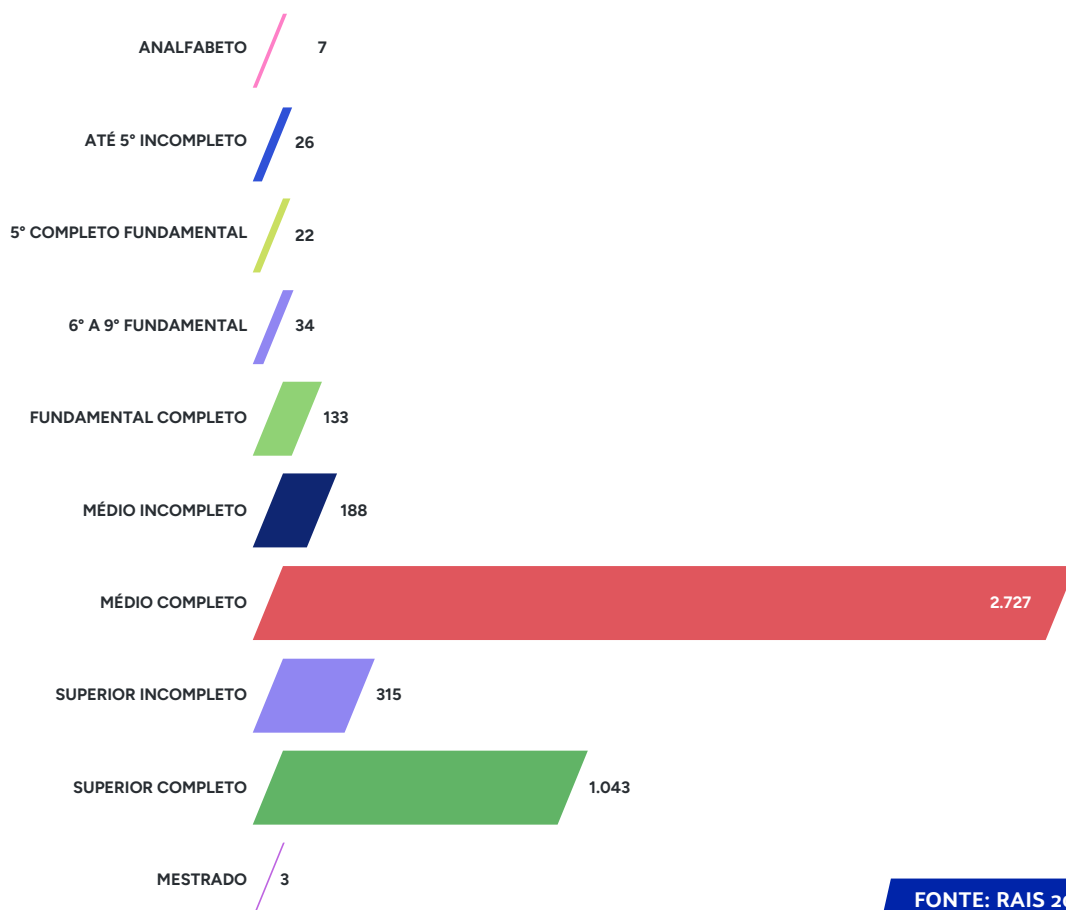
Quanto à localização do trabalho, **79,9%** dos profissionais atuam no mesmo município onde residem, reforçando o caráter local do setor e facilitando a conexão com a comunidade, fator que contribui para a fidelização dos clientes. Além disso, **17%** trabalham em municípios diferentes de sua residência, e **3%** em outras unidades da federação, possivelmente em busca de novas oportunidades ou em resposta a demandas específicas em regiões vizinhas.



Escolaridade

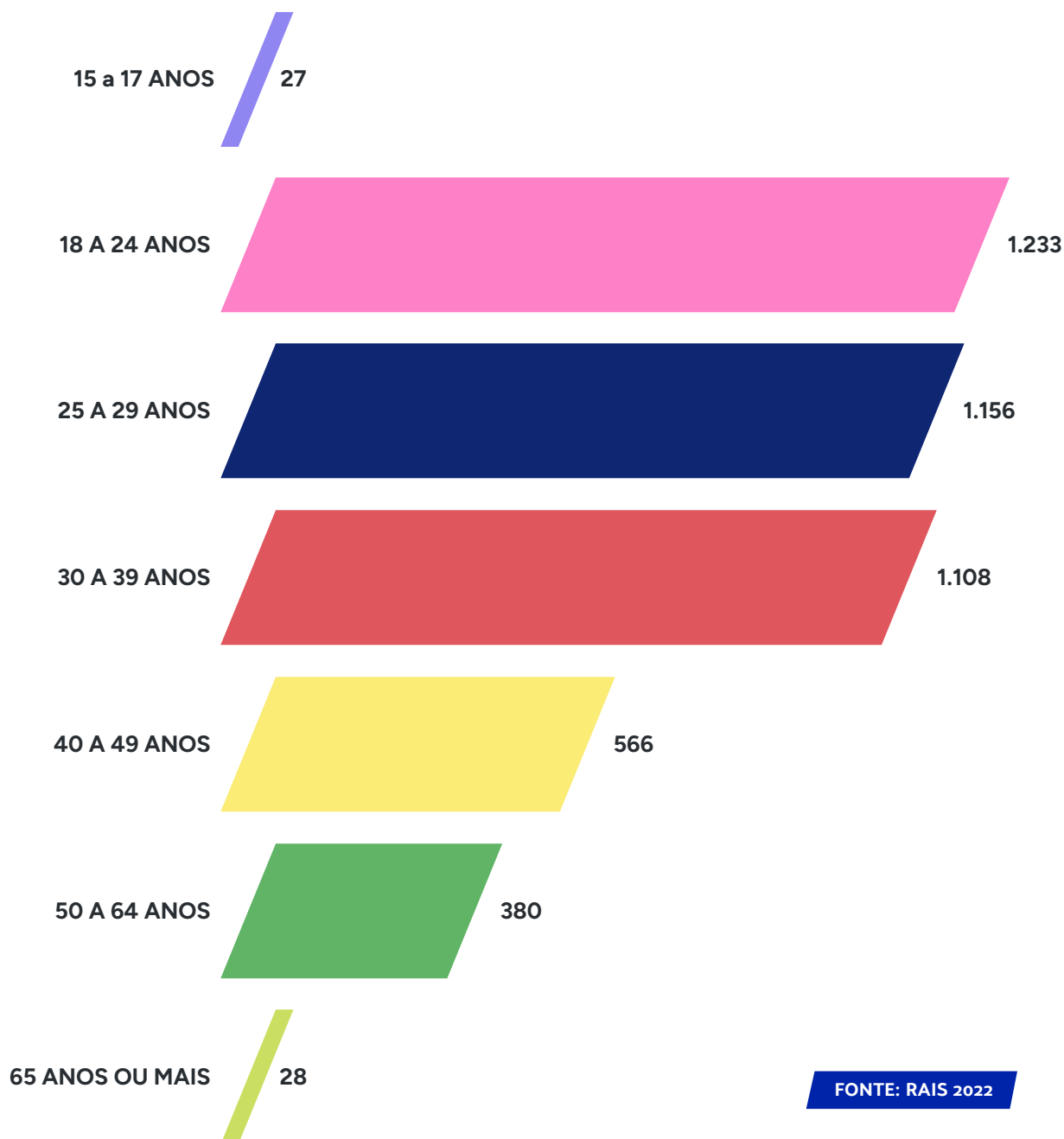
A maioria dos trabalhadores possui **ensino médio completo (2.727)**, seguido por aqueles com **superior completo (1.043)** e **incompleto (315)**. Esse perfil mostra a diversidade de formação e indica uma busca crescente por especialização, alinhada à valorização de profissionais qualificados, segundo dados do Sebrae.

Trabalhadores Ativos por Escolaridade



Em relação à faixa etária, o setor é predominantemente jovem, com **3.497 profissionais** entre **18 e 39 anos**. A faixa de **18 a 24 anos** é a mais representativa, com **1.233 trabalhadores**, seguida por **1.156** na faixa de **25 a 29 anos**. Esse perfil atrai recém-formados e jovens em início de carreira, devido às oportunidades de empreendedorismo e flexibilidade oferecidas pelo setor.

Trabalhadores Ativos por Idade



Além disso, profissionais de **40 a 64 anos** somam **946**, sugerindo uma retenção considerável de trabalhadores mais experientes. Essa presença contribui para a estabilidade do setor, especialmente em salões de beleza e clínicas de estética, onde a experiência e a fidelidade dos clientes são altamente valorizadas.

Como se Organizam e Operam os Salões de Beleza no Paraná?

A pesquisa “Summit Donos de Salão 2023” revelou que **70%** dos clientes estão satisfeitos com os serviços de salões de beleza. No entanto, um dos principais pontos de insatisfação relatados foi a demora no atendimento e na conclusão dos procedimentos, o que influencia diretamente a fidelização de clientes. Cerca de um terço dos entrevistados mencionaram que deixariam de frequentar um salão, caso que atenderia a atrasos frequentes.

Além da pontualidade, a conveniência do agendamento e a disponibilidade de horários também se destacam como fatores essenciais para a satisfação do cliente. Os consumidores valorizam a praticidade e rapidez no agendamento, especialmente em um mercado que preza por flexibilidade e personalização no atendimento.

A Avaliação do Mercado de Beleza no Paraná 2024, confirma que o agendamento é uma prática comum entre os profissionais da beleza no estado. Segundo os dados, **93%** dos salões oferecem a opção de agendamento, enquanto apenas **7%** ainda não utilizam essa prática. A maioria dos profissionais adota canais digitais para organizar os horários de atendimento:



WhatsApp: 91%



Instagram: 22%



Pedidos de agendamento: 16%



Telefone: 13%



Presencialmente: 11%



Facebook: 6%



Agenda de papel: 2%



TikTok e outras formas: 1% cada

Os dados demonstram que os profissionais do setor estão cada vez mais **digitalizados** e abertos às novas tecnologias de comunicação e agendamento, com destaque para o WhatsApp, que é amplamente utilizado.

Esse canal também se destaca como uma preferência dos clientes para receber notificações sobre promoções e descontos, reforçando o interesse por uma comunicação direta e personalizada com o salão.

O Instagram desempenha um papel central na decisão dos clientes ao escolher um salão de beleza.

- / **80% costumam** ver o Instagram do salão;
- / **76% dos clientes afirmam** que a presença de uma marca nas mídias digitais influencia sua percepção sobre a qualidade dos serviços oferecidos;
- / **56% concordam** que o Instagram é o principal influenciador na hora de escolher o salão.

A preferência por interações digitais entre clientes de salões reflete a busca por praticidade e fácil acesso à informação, mantendo-os informados e engajados com as ofertas.

Além da conveniência e da rapidez no atendimento, a experiência no salão é um fator central na satisfação dos clientes, e ambientes tranquilos e acolhedores são muito valorizados, pois evitam a sensação de desconforto causada por locais barulhentos e lotados. Essa atmosfera de cuidado e bem-estar promove um momento de relaxamento, cada vez mais buscado pelos consumidores.

A fidelização também depende fortemente do atendimento personalizado e da relação com os profissionais. Cordialidade, atenção e educação ajudam a criar um vínculo de confiança que se constrói ao longo de vários atendimentos, sendo essencial no setor de beleza.

Embora o preço não seja o principal critério na escolha de um salão, ele ainda impacta a decisão de alguns consumidores. Dados do **Global Web Index 2023** indicam que setores que priorizam a experiência e a personalização têm clientes menos sensíveis ao preço, embora **11%** dos consumidores de beleza ainda considerem o custo um fator relevante na escolha do estabelecimento.

No Paraná, a precificação é uma questão estratégica que envolve a consideração de diversos fatores. Segundo a **Avaliação do Mercado de Beleza no Paraná 2024**, o critério predominante para a definição de preços entre os profissionais é o custo dos materiais aliado a uma margem de lucro fixa, citado por **56%** dos entrevistados.

Essa prioridade revela a preocupação dos empresários em assegurar a viabilidade financeira de suas operações, especialmente em um segmento onde os custos com insumos e produtos são elevados e a concorrência é acirrada.

A localização e o perfil econômico dos clientes, apontados por **34%** dos entrevistados, têm papel fundamental na definição de preços no setor de beleza. Ajustar os valores ao poder aquisitivo local é crucial, especialmente em serviços presenciais, onde a localização não só influencia os custos operacionais, mas também afeta diretamente a percepção de valor pelo cliente.



Os preços praticados pelos concorrentes também exercem influência significativa, sendo considerados por 28% dos participantes da pesquisa.



Em um mercado com ampla oferta de salões e profissionais de beleza, manter-se alinhado com os preços do setor é uma estratégia para atrair clientes que buscam custo-benefício. O benchmarking permite que salões ajustem suas ofertas conforme o mercado, otimizando a posição competitiva e a fidelização.

A análise revela também uma variação nos critérios de precificação de acordo com o **grau de instrução** dos empresários. profissionais com ensino superior tendem a valorizar a margem de lucro e o perfil econômico dos clientes de forma mais estratégica.

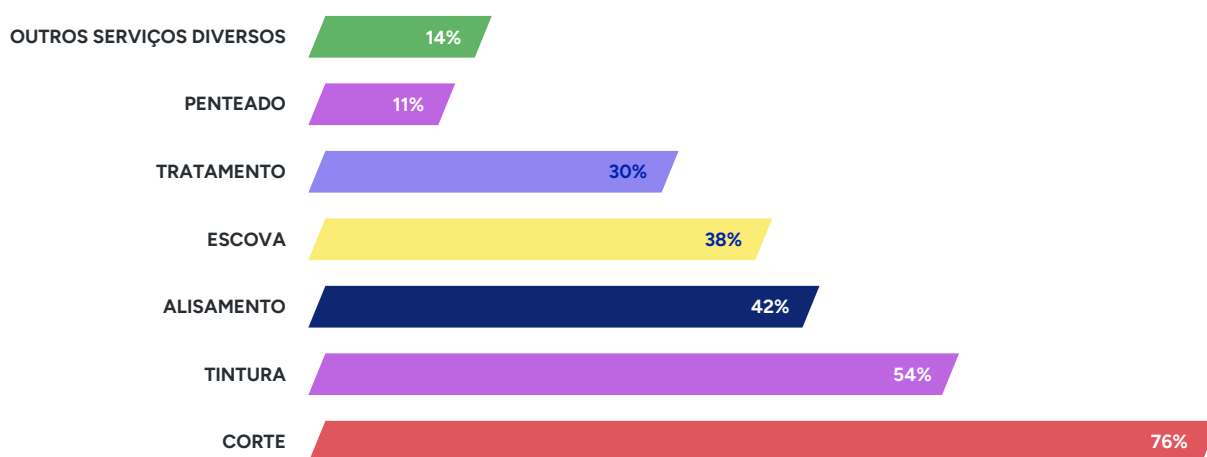
Para os com ensino fundamental, **60% mencionam o custo dos materiais como principal fator**, no ensino médio, esse número é **51%**, enquanto entre os com ensino superior sobe para **62%**, sugerindo que maior escolaridade está associada a uma abordagem mais estratégica para maximizar a rentabilidade.

Fatores como qualidade do serviço e capacitação da equipe foram mencionadas como critérios de precificação por uma pequena parcela dos profissionais. Por exemplo, **3%** entre os com ensino médio e **4%** entre os com ensino superior. Apesar do percentual reduzido, isso indica que alguns empresários reconhecem a importância de agregar valor para justificar um preço premium e atrair clientes dispostos a pagar por diferenciação e qualidade.

10 Hábitos e Preferências dos Clientes

O setor de beleza no Paraná se destaca pela diversidade de serviços, acompanhando as transformações nas preferências dos consumidores, que estão cada vez mais exigentes no que diz respeito ao autocuidado e à estética. A [Avaliação do Mercado de Beleza no Paraná 2024](#), revelou hábitos e preferências, incentivando os profissionais a adaptarem suas ofertas e aprimorar a experiência do cliente.

Serviços Mais Procurados - Cabeleireiros



FONTE: Avaliação do Mercado de Beleza no Paraná 2024 -SEBRAE PR 07/2024

Os serviços de cabeleireiro no Paraná são dominados pelo **corte (76%)** e **tintura (54%)**, refletindo a busca por um visual moderno. A alta procura por **tratamentos capilares (30%)** revela uma preocupação com a saúde dos fios, uma característica que acompanha a tendência nacional apontada pela Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC), que relata um crescimento constante no segmento de cuidados capilares.

Essa diversificação indica que as cabeleireiras atendem não só a necessidades estéticas, mas também a cuidados preventivos e personalizados, com padrões específicos por faixa etária, sugerindo especializações profissionais.

Profissionais até 34 anos:

- / **Corte (73%) e tintura (54%)** são os serviços mais procurados.
- / **Alisamento (43%)** também é relevante, indicando que profissionais mais jovens estão investindo em técnicas que envolvem mudanças estruturais no cabelo, o que pode estar associado a uma maior disposição para adotar procedimentos que exigem conhecimento técnico de novas tecnologias de cosméticos.
- / **Penteado (19%)** é mais comum nesta faixa etária, o que pode refletir uma abertura para estilos modernos e inovadores, atraindo um público que busca penteados para eventos e estilos contemporâneos.

Profissionais de 35 a 49 anos:

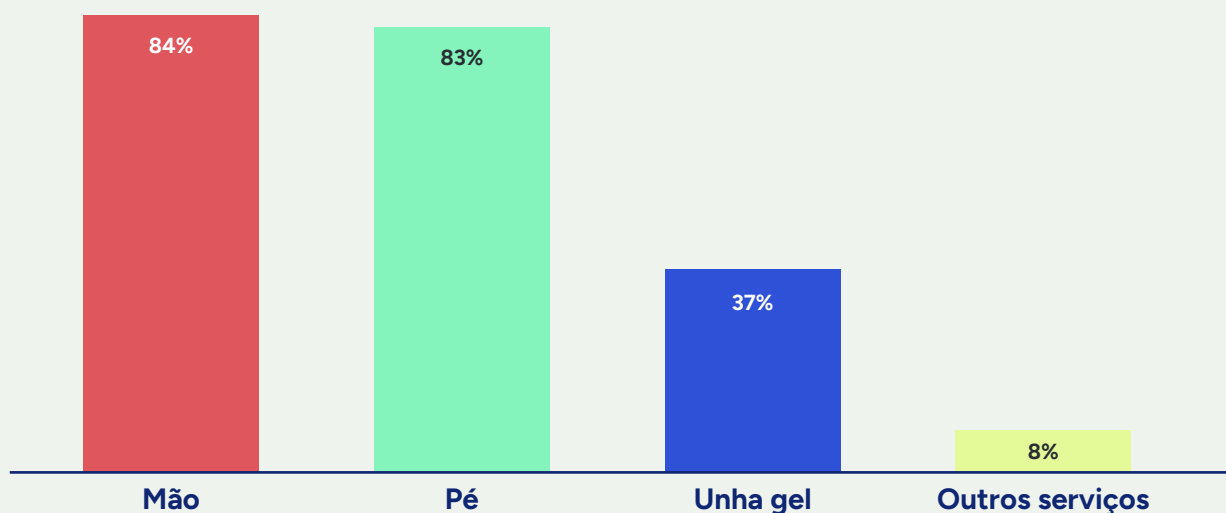
- / **Corte (72%) e escova (44%)** são altamente procuradas. Essa faixa etária parece estar posicionada para oferecer serviços de estilo que facilitem o dia a dia dos clientes.
- / **Tratamento capilar (37%)** é um serviço especialmente relevante. Profissionais nessa idade podem combinar experiência técnica com conhecimentos em saúde capilar, atraindo clientes que se preocupam com o cuidado a longo prazo dos fios.
- / **Outros serviços (20%)** são mais comuns nesta faixa, o que pode indicar uma maior diversificação no portfólio de serviços oferecidos, possivelmente alinhando-se a tendências específicas ou tratamentos mais complexos.

Profissionais de 50 anos ou mais:

/ **Corte (83%) e tintura (61%)** são os serviços mais exigidos. A preferência por esses serviços sugere que os clientes valorizam a experiência desses profissionais para técnicas de alta precisão e impacto visual.

A menor popularidade de **alisamento (39%) e tratamento (20%)** pode indicar que esses profissionais preferem se concentrar em técnicas tradicionais, ou que os clientes mais velhos optam por serviços de estilização e manutenção, como corte e tintura, em vez de procedimentos químicos ou tratamentos mais profundos.

Serviços Mais Procurados - Manicure



FONTE: Avaliação do Mercado de Beleza no Paraná 2024 -SEBRAE PR 07/2024

Os serviços de manicure e pedicure continuam a ser altamente demandados, mesmo sendo considerados básicos, pois desempenham um papel crucial na fidelização de clientes. Um destaque especial vai para a técnica de unhas em gel, que representa **37%** do mercado, atraindo consumidores que buscam opções mais duráveis e de maior valor agregado.

Dados do Sebrae indicam que o setor de cuidados com as unhas tem experimentado um crescimento notável, impulsionado pela adoção de técnicas como unhas em gel e nail art. Essas inovações não só atendem à demanda por exclusividade, mas também atraem clientes com maior poder aquisitivo, em busca de serviços diferenciados e personalizados.

Profissionais com Renda até 2 Salários-Mínimos (SM)

- / **Serviços de Mão e Pé (96%):** Profissionais com renda mais baixa concentram-se em serviços de manicure e pedicure básicos, altamente exigidos e de execução rápida. No entanto, esses serviços, apesar de frequentes, possuem valor unitário mais baixo, limitando a renda total.
- / **Unha com Gel (16%):** Poucos profissionais com renda até 2 SM oferecem unhas de gel, o que pode refletir a necessidade de investimento inicial em produtos e treinamento, um obstáculo para profissionais com menor capital.

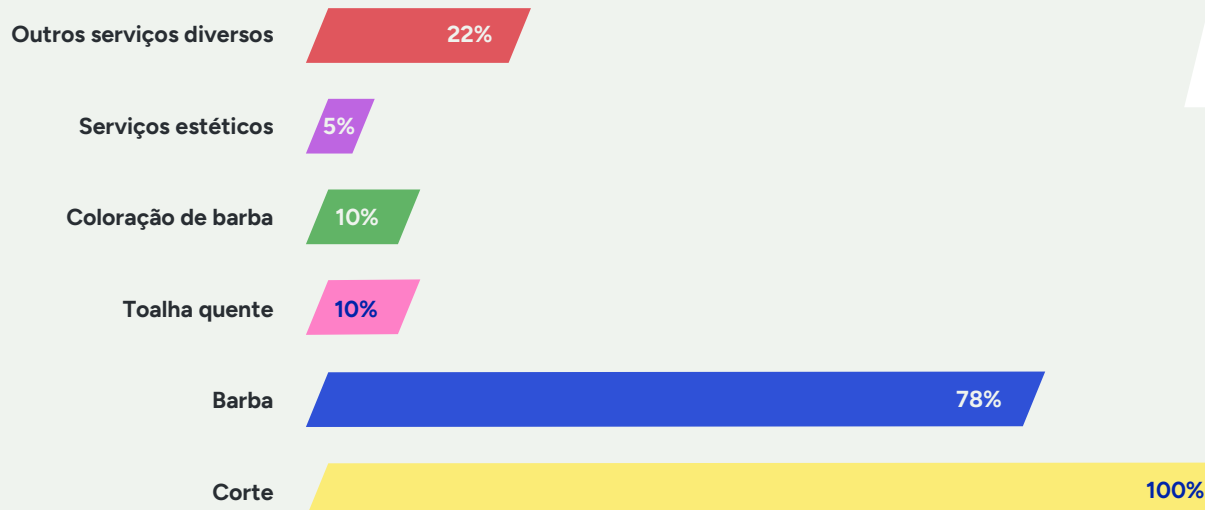
Profissionais com Renda de 2 a 5 Salários-Mínimos

- / **Serviços de Mão e Pé (84% e 79%):** permanecem populares, mas com uma oferta crescente de técnicas de maior valor.
- / **Unha com Gel (42%):** ganha destaque, refletindo uma estratégia para aumentar a renda, devido ao maior valor agregado e durabilidade.

Profissionais com Renda de 5 a 10 Salários-Mínimos

- / **Serviços de Mão e Pé (69%):** continuam sendo oferecidos, mas em menor frequência.
- / **Unha com Gel (46%):** A proporção de profissionais nessa faixa de renda que oferecem unhas de gel é ainda maior, indicando que muitos já alcançaram uma clientela disposta a pagar por um serviço estético mais exclusivo e de maior duração.

Serviços Mais Procurados - Barbeiro

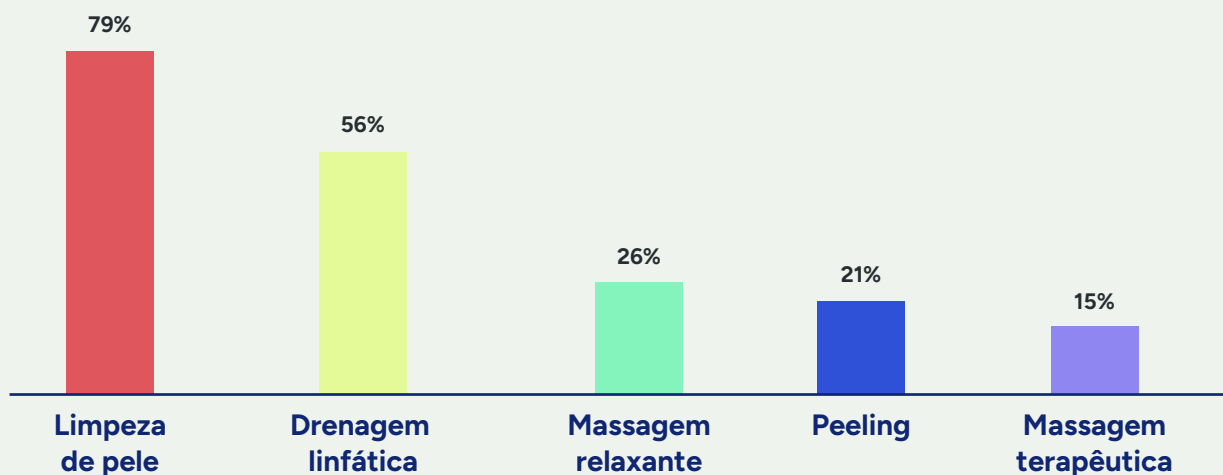


FONTE: Avaliação do Mercado de Beleza no Paraná 2024 -SEBRAE PR 07/2024

A evolução do mercado de grooming masculino se reflete diretamente nas barbearias, onde o corte de cabelo é unanimidade **(100%)**. Os serviços de barba **(78%)** e cuidados adicionais, como o uso de toalha quente e coloração **(10% cada)**, indicam um público masculino mais exigente, em busca de experiências sofisticadas e personalizadas.

Esse crescimento no setor é impulsionado pela demanda dos homens por serviços que vão além dos cuidados básicos, oferecendo um atendimento mais completo e focado no bem-estar.

Serviços Mais Procurados - Esteticista



FONTE: Avaliação do Mercado de Beleza no Paraná 2024 -SEBRAE PR 07/2024

Na área de estética, cresce com a demanda por serviços que combinam saúde e beleza. A **limpeza de pele (79%)** e a **drenagem linfática (56%)** são os mais procurados, seguidos por **massagens relaxantes (26%)** e **peelings (21%)**, que refletem o interesse por práticas de bem-estar e alívio do estresse.

Dados do Sebrae apontam uma expansão expressiva de clínicas de estética no estado, impulsionada pelo interesse dos consumidores em autocuidado holístico. Essa diversificação permite que as clínicas ofereçam serviços integrados de saúde e estética, atendendo a um público que valoriza o cuidado completo e personalizado.

11 A evolução dos Salões de Beleza - Modelos de Negócio e Inovações no Setor

Com a pandemia, os salões de beleza precisaram se reinventar, explorando novos modelos de negócios e adotando práticas inovadoras. Profissionais passaram a oferecer **atendimento em domicílio, serviços de delivery de beleza** ou redeseenharam seus estabelecimentos para atender novas demandas. Essas transformações trouxeram tanto desafios quanto oportunidades, remodelando o setor.

A pesquisa **Summit Donos de Salão 2023** revela que grandes salões vêm perdendo espaço para profissionais autônomos que optam por atender em casa ou abrir seus próprios estúdios. Esse movimento, impulsionado pela busca de conforto dos clientes e pela redução de custos de manutenção de salões tradicionais, também promove a “studiorização” do mercado. Inspirado no modelo europeu e presente no Japão, onde prédios com vários estúdios atendem a uma clientela diversificada, esse modelo oferece uma experiência mais intimista e personalizada, aproximando o atendimento do cliente.



Expansão de Espaços de Beleza em Condomínios

Cada vez mais, novos empreendimentos imobiliários incluem “Espaços Beleza” nas áreas comuns, integrando conveniência e serviços de estética no dia a dia dos moradores. Essas áreas contam com estrutura completa, espelhos, pufes, iluminação adequada e tomadas, e estão disponíveis para qualquer morador ou prestador de serviços, permitindo que os clientes aproveitem serviços de beleza no conforto do próprio condomínio.



Salões Infantis

Salões voltados para o público infantil são decorados com temas lúdicos e possuem áreas de recreação, além de profissionais especializados em atender crianças.



Modelos de Assinatura nos Salões

Os modelos de assinatura estão se consolidando nas grandes cidades, oferecendo pacotes de serviços regulares como manicure, pedicure e escova por preços acessíveis, agendados por aplicativos ou telefone. Esse modelo fideliza os clientes e oferece previsibilidade de receita aos salões, que conseguem preencher suas agendas de forma mais eficiente.



Atendimento Especializado para Cabelos Cacheados e Crespos

A valorização dos cabelos crespos e cacheados trouxe novos tratamentos e serviços especializados, com técnicas de hidratação intensiva e produtos específicos para finalização e definição. Profissionais treinados em cortes e coloração adaptados para cachos atraem uma clientela que busca um atendimento personalizado e respeitoso com a estrutura do fio.



Barbearias Modernas

As barbearias vão além dos serviços tradicionais, oferecendo experiências de grooming completas, com pacotes personalizados que abrangem cuidados detalhados para barba, cabelo, pele e unhas.



Sustentabilidade e Consumo Consciente

A demanda por práticas sustentáveis também chegou aos salões, que agora utilizam produtos veganos, orgânicos e cruelty-free, e adotam políticas de redução de consumo de água e energia. A tendência da “beleza limpa” valoriza produtos com ingredientes naturais e livres de substâncias químicas agressivas, atendendo a um público mais consciente e preocupado com o impacto ambiental.



Integração Tecnológica

A digitalização do setor vai além dos agendamentos online, incorporando consultas virtuais e aplicativos que facilitam desde a reserva até a avaliação pós-serviço. A utilização de inteligência artificial e realidade aumentada permite simular transformações de visual, proporcionando aos clientes a possibilidade de experimentar novos estilos antes de realizar a mudança, elevando ainda mais a personalização do atendimento.



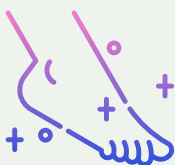
Consultoria de Estilo

Proporcionam um atendimento personalizado para ajudar os clientes a descobrirem cortes, colorações e estilos que harmonizem com suas características e preferências individuais. Além disso, a consultoria abrange orientações sobre cuidados capilares e de pele em casa, fortalecendo a confiança do cliente e aprofundando seu vínculo com o salão.



Estética Avançada e Bem-Estar

Os salões estão expandindo para além da estética com tratamentos que promovem bem-estar, como terapias capilares e massagens relaxantes. A chamada “beleza funcional” combina estética e saúde, integrando serviços de detox facial e terapias que proporcionam benefícios físicos e mentais.



Spa para os Pés

Muitos salões estão adotando experiências de spa exclusivas para os pés, oferecendo tratamentos completos que incluem massagens relaxantes, esfoliação revigorante e hidratação intensiva. Essas terapias não só promovem o bem-estar, mas também ajudam a revitalizar a pele, aliviar o cansaço e proporcionar uma sensação de relaxamento e renovação.

12 Eventos voltados para empresários do segmento de beleza

Os eventos voltados para profissionais da beleza no Brasil são excelentes oportunidades para atualização, aprendizado e networking. Esses encontros oferecem uma programação rica em exposições, workshops e congressos, cobrindo desde as últimas inovações no mercado de estética, cabelo e maquiagem até práticas de gestão e empreendedorismo. Aqui estão alguns dos eventos mais relevantes que acontecem ao longo do ano, destacando o que cada um tem a oferecer.

Hair Brasil

O que oferece: Feira internacional de beleza, cabelo e estética, com exposição de produtos, workshops e congressos.

Data: Abril

Local: São Paulo - SP

Mais informações: <https://hairbrasil.com/>

Estética in São Paulo

O que oferece: Encontro para profissionais, estudantes e investidores do setor de estética, com mais de 200 marcas e mais de 70 workshops.

Data: abril

Local: São Paulo – SP

Mais informações:
<https://www.esteticainsaopaulo.com.br/>

Congresso Internacional de Maquiagem

O que oferece: Congresso de maquiagem com palestras, workshops e exposição de produtos.

Data: Maio

Local: São Paulo - SP

Mais informações: <https://beautyshow.com.br/congresso/maquiagem/>

Aesthetic Meeting

O que oferece: Congresso focado em estética com palestras e workshops sobre técnicas avançadas de estética facial e corporal, voltado para profissionais da área.

Data: abril

Local: Porto Alegre – RS

Mais informações: <https://www.aestheticmeeting.com.br/>

Beauty Fair Summit - Donos de Salão

O que oferece: Evento voltado para donos e gestores de salões, com conteúdo prático sobre gestão, marketing e estratégias para impulsionar o crescimento do negócio.

Data: Abril

Local: São Paulo – SP

Mais informações: <https://summitdonosdesalao.com.br/>

Beauty Show

O que oferece: Evento voltado para profissionais de unhas e maquiagem, com novidades, lançamentos de produtos e congressos sobre tendências do setor.

Data: Maio

Local: São Paulo - SP

Mais informações: <https://beautyshow.com.br/>

Estética in Rio

O que oferece: Encontro similar ao evento de São Paulo, focado em conectar profissionais com mais de 150 marcas e 50 workshops.

Data: Junho

Local: Rio de Janeiro - RJ

Mais informações: <https://www.esteticainrio.com.br/>

Estétika

O que oferece: a maior feira de estética, saúde e bem-estar, da América Latina, com exposição de produtos, palestras e workshops.

Data: Julho/Agosto

Local: São Paulo – SP

Mais informações: <https://congressoestetika.com.br/>

Beauty Fair

O que oferece: A maior feira de beleza das Américas, e a segunda maior do mundo. Exposição de produtos, workshops, palestras e shows.

Data: Setembro

Local: São Paulo - SP

Mais informações: <https://beautyfair.com.br/>

Fontes

- › ABIHPEC (Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos)
- › ABSB (Associação Brasileira do Salão de Beleza)
- › CAGED
- › Euromonitor
- › IBGE
- › ISAPS (Sociedade Internacional de Cirurgia Plástica e Estética)
- › Mintel
- › Painéis [PR UGE] - Análise de Mercado, [PR UGE] - Atividades Empresariais – [PR UGE] - Empregos e [PR UGE] - Franquias (Posição 20/10/2024)
- › RAIS
- › Receita Federal
- › Sebrae Paraná – Pesquisa “Avaliação do Mercado de Beleza no Paraná 2024” realizada em Junho de 2024



**Você tem interesse em empreender
neste segmento de negócio?**

**Já atua neste segmento e
busca crescer cada vez mais?**

**Seja qual for a sua necessidade,
o Sebrae/PR IMPULSIONA
o seu negócio!**



  0800 570 0800

 www.sebraepr.com.br

Sebrae/PR

