

## CENTRO DE ESTÉTICA

### FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: serviço

Tipo de Negócio: centro de estética

Produtos Ofertados/Produzidos: tratamento de pele e do corpo com aplicação de cosméticos.

Investimento inicial: R\$50 mil a R\$ 160 mil

Área: 30m<sup>2</sup>

### APRESENTAÇÃO

Centro de estética é uma empresa que presta serviço de tratamento corporal e facial, através de cosméticos e equipamentos diversificados, cujo objetivo é a reabilitação ou a melhora da estética dos clientes. Esses passam por análises feitas por profissionais habilitados. Se por acaso, o dono do centro de estética não for um profissional da área, será necessário a contratação de um esteticista.

Vale informar que neste ramo da estética, há uma diferença de tratamentos estéticos entre os centros de estética e as clínicas de estética. As clínicas exigem profissionais técnicos responsáveis, como médicos, além do registro em órgão específico, uma vez que neste tipo de empresa realizam-se cirurgia plástica, de eliminação de varizes, botox, dentre outros procedimentos orientados pelo profissional habilitado para tal, neste caso o médico. Já os centros de estética, não demandam o profissional técnico responsável, mas recomenda-se que os tratamentos estéticos como limpeza de pele, massagem corporal, dentre outros, sejam feitos por profissionais qualificados.

### MERCADO

Nos últimos anos, a preocupação das pessoas com a beleza cresce cada dia mais. Devido aos fatos evidentes em nossa sociedade, os centros de estéticas ultimamente vêm se multiplicando cada vez mais nas grandes capitais. Além do público feminino, o ingresso dos públicos masculinos e da terceira idade a tendência é que haja um aumento ainda maior na procura destes serviços. É importante o empreendedor conhecer e definir quem são seus futuros clientes, o que eles compram, quando compram, identificar seus desejos, é essencial para o sucesso do negócio. Analisar o potencial do mercado onde será iniciado o seu empreendimento é muito importante, nesta pesquisa deve-se verificar renda, classe social, idade e futuros consumidores.

### LOCALIZAÇÃO

O local deve oferecer infra-estrutura adequada e condições que propiciem o desenvolvimento do serviço. É fundamental avaliar a facilidade do acesso considerando estacionamento e trânsito de pessoas. Deve-se optar por um local de acordo com o perfil do público que pretende atingir. As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação

de sua empresa.

## **ESTRUTURA**

A estrutura do centro de estética começa na escolha do ponto comercial, ou seja, de sua localização. O espaço necessário irá variar de acordo com o investimento feito em equipamentos. Esse espaço não deve ser inferior a 20m<sup>2</sup>. Alguns deles exigem salas próprias e instalações especiais. As paredes devem ser de cores claras, revestidas até a altura mínima de 2m, com material liso, resistente e impermeável. O piso também deve possuir as mesmas características. É obrigatório ter lavatório, além de sanitários distintos para homens e mulheres. O local não pode servir de passagem para outras dependências. Toda parte elétrica, inclusive averiguando a capacidade elétrica local deverá ser investigada. As posições e distribuição das máquinas e equipamentos, balcões de atendimento, depósito, entre outros é importante para a integração das atividades de prestação de serviços a serem executadas e atingir satisfatoriamente a produção desejada, para tanto você deve considerar tanto a estrutura interna: ambiente, decoração, facilidade de movimentação, luminosidade e etc., como a estrutura externa: vitrinas, fachada, letreiro, entradas e saídas e estacionamento.

## **EQUIPAMENTOS**

Os equipamentos básicos são:

- Cadeiras de manicura;
- Secador com pé;
- Secadores manuais;
- Vaporizador;
- Macas para depilação e massagem;
- Cadeira reclinável para limpeza de pele e massagem facial;
- Cadeiras para bancadas e espelho;
- Cadeira para espera;
- Cadeira para vaporizar;
- Cadeira para secador com pé;
- Estufa;
- Carrinhos de apoio para secador, escovas, etc.;
- Espelhos;
- Utensílios de trabalho: máscara, luvas, pinças, ceras, papéis higienizador, toalha, cosméticos, pentes, tesoura, alicates, bacia e etc.;
- Móveis e equipamentos de escritório (telefone, fax, computador, impressora);
- Balcão para recepção com banquetas;
- Prateleiras;
- Peeling Ultra-Sônico Enco: Equipamento para tratamento da pele, retira manchas e cicatrizes;
- Thermojet Plus: Equipamento para redução de peso e medidas, no combate à celulite e depilação progressiva;
- Presojet: Indicado para pressoterapia computadorizada, com 20 programas diferentes;
- Presoplus: Versão simplificada do Presojet, em dois modelos econômicos;
- Bodyjet: Realiza a penetração de produtos oleosos, tônicos, cremosos, gel, emulsões, etc., por efeito da ressonância osmótica. Tem ação circulatória e reafirmante, faz lifting facial, corporal e regeneração dos tecidos;
- Solarium: Bronzeamento artificial rápido, eficiente e seguro com a linha de equipamentos de melhor relação custo-benefício do mercado;

- Enerjet: Eletro-estimulador faz ginástica passiva e eletro-acumpuntura;
- Quintet System: Cabine de estética facial completa;
- Beauty Concept: Sete equipamentos em um, multifuncional e totalmente computadorizado.

Obs.: só precisa comprar os equipamentos especializados em função dos serviços oferecidos pelo centro de estética. Veja:

Linha Corporal: Eletroforese de grande superfície, drenagem linfática para membros inferiores, tonificador muscular corporal com três tipos de onda, ionizador corporal, microcorrentes;

Linha Facial com Vácuo: Vacuoterapia, pulverizador, alta frequência, desengrude, ionizador;

Linha Facial: Vaporizador , alta frequência, desengrude, ionizador, estimulador facial.

## INVESTIMENTOS

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Essa variação pode ficar entre R\$ 50 mil a R\$ 160 mil, podendo chegar a mais, dependerá de quais equipamentos serão adotados, necessidade de adaptação do ambiente e outros fatores.

**Obs.:** os valores apresentados são indicativos e servem de base para o empresário decidir se vale ou não a pena aprofundar a análise de investimento.

Investindo em INFORMATIZAÇÃO Uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garantem a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos. Escolha um projeto abrangente que atenda toda a empresa, desde o gerenciamento de conteúdo para websites, até os controles administrativos (financeiro, estoque, caixa, cadastro de clientes, etc.), passando pela automação inclusive: caixas eletrônicas, impressoras para preenchimento automático de cheques, código de barras nos produtos, etc. Existem no mercado atualmente, três grandes grupos de softwares: SGE Sistema de Gestão Empresarial; SGC Sistema de Gerenciamento de Clientes e Básicos. Eles podem ser encontrados nas empresas especializadas ou na Internet, através dos sistemas disponibilizados nas Provedoras de Serviços de Software (ASP - application service provider).

## PESSOAL

A escolha dos funcionários deverá ser feita de acordo com as necessidades do serviço, a pessoa deverá apresentar as qualificações profissionais desejadas. Além dessas exigências as pessoas que forem trabalhar num centro de estética deverão ter algumas características que são essenciais: ouvir e atender bem as pessoas, agir com naturalidade na orientação dos clientes, boa vontade, persistência e paciência, saber negociar, equilíbrio emocional, ter percepção, ou seja, identificar as necessidades do cliente, ter iniciativa, ser esperto e ágil no atendimento. É verdade, que muitas dessas características não estão presentes no comportamento de algumas pessoas. Mas existem treinamentos periódicos que podem ajudar seus funcionários a adquirir tais habilidades como cursos: de gestão de pessoas, praticando qualidade, relacionamento interpessoal, comunicação pessoal, atendimento ao cliente, e etc.

Dependendo dos serviços oferecidos o centro estético poderá contar com:

- Manicura

- Cabeleireira
- Massoterapeuta
- Esteticista
- Auxiliar
- Secretária

## PROCESSOS PRODUTIVOS

### Característica do serviço:

A Estética é uma soma de procedimentos, modelos e condutas culturais em torno da Beleza. Estética é a apreciação e valorização pela beleza, desde um ponto pessoal e individual. Valorização do harmônico e do belo. Ciência que trata da beleza dos sentidos, dos sentimentos que faz nascer em nós. A Estética como expressão mais comum, se refere então à concepção de beleza do corpo humano. O conjunto de atividades e técnicas desenvolvidas com a finalidade de obter determinados objetivos de aceitação individual, pessoal ou de evolução profissional. Quando você é um profissional, seja da área que for, você tem que explorar sua profissão como um todo, tirando o maior proveito. Você tem que entender primeiro do ser humano como um todo, pois você não trata de uma cabeça sem um corpo, nem de um corpo sem cabeça. Primeiro você conhece o todo, para depois se especializar. A Esteticista pode se especializar em um determinado tipo de trabalho, como por exemplo: tratamento para rugas, Terapia capilar, Limpeza de pele, Celulite, Flacidez e outros. A partir do momento que você escolher em que área trabalhar você tem que se esforçar para ser a melhor. Convencer alguém é um ofício que necessita de tato, sensibilidade e vontade.

### Procedimentos Estéticos

A ação do Esteticista se desenvolve sob o seguinte esquema básico de trabalho:

#### 1 - Registro inicial ou Ficha de anamnese

Elaboração de ficha completa da pessoa:

- Antecedentes pessoais
- Enfermidades
- Medicamentos
- Hábitos alimentares
- Atividade física
- Atividade de trabalho
- Sono
- Lazer
- Motivo que dá origem ao tratamento
- Diagnóstico médico

#### 2 - Medidas:

- Contorno
- Estatura
- Peso

#### 3 - Avaliação visual da Condição:

- Postura
- Excesso de adiposidade
- Pele, cor, tonicidade

**4 - Avaliação em função das indicações médicas.****5 - Esquema de tratamento:**

- Objetivos (metas)
- Definição de procedimentos e técnicas a empregar
- Cosméticos específicos
- Aparelhos a serem utilizados

**6 - Recursos estéticos:**

- Massagens terapêuticas
- Relaxamento
- Descontracturantes
- Tonificantes
- Estimulantes
- Drenantes
- Tissulares
- Modeladoras
- Drenagem Linfática manual
- Aparelhos específicos para fins estéticos
- Produtos cosméticos próprios

Obs.: todos estes recursos se empregam com um objetivo básico: obter harmonia e melhoria.

**COMEÇANDO**

O futuro empresário deve ter uma visão empreendedora. Isso significa que será necessário ficar atento as ações dos concorrentes, dos clientes/consumidores, das relações com fornecedores, as novas tecnologias em equipamentos e conhecimentos. Isso se faz necessário para que a gestão do negócio esteja alinhada as influências e impactos desses elementos, os quais afetam diretamente o empreendimento. Outro fator importante é ter conhecimento no ramo de atividade no qual pretende entrar, isso gera mais segurança nas tomadas de decisões e conseqüentemente contribuem para uma gestão mais saudável. Estar “atenado” é uma das grandes premissas para um desempenho sustentável do empreendimento. É muito interessante observar o mercado que pretende captar e avaliar como outras empresas desse segmento atuam, de quem compram, como vendem e negociam com os clientes.

**CLIENTES**

A definição do público-alvo irá definir o tipo de posicionamento do negócio, ou seja, para quem eu vou vender meus produtos/serviços, para empresas, pessoas físicas, quais as classes sociais, idade desses clientes, e outros aspectos demográficos. Definindo essas informações o empresário passa a desenvolver sua estrutura, tanto na forma de produzir, comprar, como na forma de oferecer esses produtos/serviços ao consumidor. Isso tudo refletirá nos custos e receitas do empreendimento. Sendo assim, é importante adequar os custos/despesas ao tipo de serviço/produto que se deseja oferecer para um determinado público (cliente).

**DIVULGAÇÃO**

O ditado popular diz que a propaganda é a alma do negócio, devemos nos preocupar em comunicar sobre nossos serviços tanto com os clientes externos

quanto com os internos que no caso são seus próprios funcionários. Você precisa atingir os consumidores e garantir as vendas, para isso deverá planejar o seu marketing, obtendo uma noção realista dos custos de seus serviços, adaptando e otimizando os recursos para melhor posicionar os seus serviços, motivando os consumidores e estruturando sua comercialização de modo a atingir seu mercado-alvo com sucesso. O marketing deve ser contínuo e sistemático. Num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço, produto (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar os desejos e necessidades de seus clientes ou usuários em relação a funções, finanças, facilidade, feeling e futuro.

## DIVERSIFICAÇÃO

Num mercado que está em constante ascensão e competitivo, fazer a diferença é uma ótima estratégia para fidelizar seu público-alvo e buscar novos clientes. Como o mercado de estética já atende bem as necessidades do público feminino, o grande lance do momento é investir em procedimentos estéticos para o público masculino, que cada vez se encontra mais vaidosos. Segundo uma pesquisa feita pela Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos – Abihpec, mostra, que em São Paulo, um em cada 15 homens utiliza cremes antienvelhecimento. A média nacional também indica uma evolução. Há 5 anos, a proporção era de um homem assumidamente vaidoso para 500. Hoje é de um para 50. Portanto, empreendedores fiquem atentos, não faltam oportunidades para quem se dispuser de cuidar da beleza masculina.

## LEMBRETES

Numa economia que tende à instabilidade, saber definir o preço certo dos seus produtos é uma das ferramentas mais importantes da sua empresa. Harmonizar o desejo do consumidor e a expectativa de ganho do proprietário é o grande desafio. Enquanto o consumidor sempre deseja serviços de qualidade garantida, o sonho do empresário é obter o melhor retorno e a satisfação de reconhecimento do trabalho que desenvolve. Uma sugestão é buscar inspiração para essa "arte" em cursos que orientem o empreendedor a equacionar essa questão, como por exemplo, aqueles que ensinam a formação de preços.

## NOTÍCIAS

### **Estética: expansão feminina no mercado de trabalho**

A necessidade de ajudar a família economicamente, o desemprego e a queda da renda familiar são fatores que vêm contribuindo para a expansão feminina no mercado de trabalho.

O ramo da Estética, é um desses mercados no qual as mulheres têm se destacado bastante. Há alguns anos, conhecia-se por esteticista a pessoa que realizava limpezas de pele e massagens corporais. Com o avanço da tecnologia na indústria cosmética e o crescimento do mercado da beleza, os profissionais da área assumiram novo perfil e estão aptos a realizar importantes tratamentos estéticos.

Segundo a Presidente da Associação Amazonense de Massoterapia, Estética e Cosmetologia (AAMEC), Penha Gomes, o mercado de Estética cresceu bastante nos últimos dois anos. “De 2007 para cá o ramo de estética ganhou espaço no mercado de trabalho, hoje podemos contar com profissionais qualificados e também clínicas de estética que se espalharam por toda a cidade”, disse a presidente.

## Cursos

Com todo preparo oferecido pelos cursos em níveis técnico e tecnólogo, os novos profissionais de estética vêm conquistando importante espaço no mercado. Além de atuarem individualmente, em clínicas e cabines, com tratamentos tradicionais, também estão compondo equipes multidisciplinares atuando ao lado de fisioterapeutas, nutricionistas e cirurgiões plásticos.

“O esteticista é um profissional completo, com competências e habilidades de anatomias, fisiologia, dermatologia, noções de envelhecimento, drenagem linfática, massoterapia, eletrofisiologia, aparelhos aplicados à estética, química e cosmetologia”, explicou Penha Gosmes que também é Diretora do Centro Técnico de Saúde Clínica Escola de Estética e Massoterapia – CETECS.

O mercado de estética é ocupado 80% por mulheres, segundo Penha. “ É um mercado quase todo feminino, não só pelos profissionais que na grande maioria são mulheres, como também por sua grande clientela que também é feminina”, contou a diretora do CETECS.

Confira algumas características para quem quer ingressar no mercado de Estética: Responsabilidade, atualização constante de novas tecnologias e métodos através de especializações, boa comunicação, boa aparência, boa coordenação motora, boa disposição física, boa saúde, boa visão, autocontrole, atenção a detalhes, agilidade, flexibilidade, ética profissional, concentração, postura profissional, desejo de ajudar, disciplina, habilidade manual, interesse pelo corpo humano, método, paciência, perfeccionismo, noção de tendências da moda.

## CURSOS E TREINAMENTOS

Além de um bom curso profissionalizante, é necessário que o empreendedor invista em capacitação como; cursos, treinamentos e congressos na área, para uma atualização quanto às inovações do mercado de estética. Como se trata de um negócio que cresce assiduamente a cada dia, o empresário deve estar ligado às novidades da área, pois o mercado de beleza é bastante exigente quanto à atualização dos profissionais. Portanto, é preciso estar informado sobre os lançamentos dos produtos cosméticos, sobre equipamentos sofisticados, a entrada de produtos importados e de tecnologias avançadas, importadas pelas franquias de empresa de tecnologia internacional.

Além disso, é preciso também investir em cursos administrativos. Afinal para gerir uma empresa é necessário conhecimento, tais como; planejar, organizar, liderar equipes, para que se atinjam os objetivos estabelecidos na empresa. Estas informações podem ser adquiridas através da leitura, vídeos técnicos e administrativos, em feiras, palestras, treinamentos, e outros eventos. Saiba, que o próprio SEBRAE oferece muitos cursos de aperfeiçoamento: Administração Básica para Pequenas Empresas, Técnicas para Negociações, Lucratividade – Crescer, Sobreviver ou Morrer, Análise e Planejamento Financeiro, Controles Financeiros, Desenvolvimento das Habilidades Gerenciais, Gestão de Pessoas, entre outros.

**Cursos:** Técnicas de Vendas; Marketing: Uma Estratégia de Vendas; Gerência de Equipes de Vendas; Gerência de Rotinas e Procedimentos em Vendas; Atendimento ao Cliente; Como Vender mais e Melhor; Iniciando um Pequeno Grande Negócio; Empretec; Administração Básica para Pequenas Empresas; entre outros.

**Palestras Gerenciais :** Atendimento a Clientes; Comece Certo – Planejamento e Análise; Determinação do Capital de Giro; Gerenciando o Fluxo de Caixa com Eficiência; Promoção de vendas; Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda; A Empresa e os Novos Tempos; Qualidade no relacionamento ao cliente; Como

Conquistar e Manter Clientes.

A programação anual pode ser consultada no site: [www.sebraees.com.br](http://www.sebraees.com.br) no link Cursos e Palestras.

### **SEBRAE/ES**

Av. Jerônimo Monteiro, 935, Ed. Sebrae – Centro, Vitória/ES  
CEP: 29010-003  
Canal de Relacionamento: 0800 570 0800

### **SENAC - SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL**

27) 3325-8311 - Vitória (27) 3229-5588

[www.es.senac.br](http://www.es.senac.br)

Cursos oferecidos:

- Drenagem Linfática Corporal
- Massagista
- Técnico em Estética
- Drenagem Linfática Corporal no Pós-Operatório Imediato
- Reflexoterapia

### **UVV – Centro Universitário de Vila Velha**

Curso Seqüencial em Estética e Cosmetologia Rua Comissário José Dantas de Melo, 21, Boa Vista, Vila Velha/ES Tel.: (27)3421-2150 e-mail: [sequenciais@uvv.br](mailto:sequenciais@uvv.br)  
<http://www.uvv.br>

- Técnicas de Massagem Corporal
- Técnicas de Massagem Facial

### **ADCOS – Cosméticos de Tratamentos**

Rua Sete, s/nº, Quadra 14, Lotes 4, 5 e 6, Civit II, Serra/ES Tel.: (27) 2121-1212 e-mail: [sac@adcos.com.br](mailto:sac@adcos.com.br) <http://www.adcos.com.br>

### **Cursos de Estética**

Curso On-line: Com videoconferência tutor, animação, vídeo, certificado  
[www.EsteticaCursos.com.br](http://www.EsteticaCursos.com.br)

## **EVENTOS**

### **18º Congresso Científico Internacional de Estética**

Mais Informações: [www.congressoestetica.com.br](http://www.congressoestetica.com.br)

### **9º Congresso de Estética e Cosmetologia BEL COL**

Mais Informações (11) 3023.5020 ou através do site [www.belcol.com.br](http://www.belcol.com.br)

### **23º Congresso Brasileiro de Cosmetologia**

Transamérica Expo-Center – São Paulo

Informações: <http://www.abc-cosmetologia.org.br/congresso>

## **Hair Brasil –Feira Internacional de Beleza, Cabelos e Estética**

Expo Center Norte - São Paulo

Informações: <http://www.hairbrasil.com.br>

### **Cosmética 2009**

Centro de Convenção Anhembi

Local: Anhembi - São Paulo

Data: 26/09/2009 a 29/09/2009

Site: [www.cosmeticaexpo.com.br](http://www.cosmeticaexpo.com.br)

### **LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA**

Cabe sugerir consulta à “CARTILHA DO FORNECEDOR CAPIXABA”, que se encontra disponível na Biblioteca do SEBRAE/ES ou pelo site:

[http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha\\_Fornecedor\\_Capixaba.pdf](http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha_Fornecedor_Capixaba.pdf)

Essa atividade exige o conhecimento de algumas leis:

- Lei Federal nº 8.078/1990 – Código de Defesa do Consumidor. Alterada pela Lei nº 8.656/1993, Lei nº 8.703/1993, Lei nº 8.884/1994, Lei nº 9.008/1995, Lei nº 9.298/1996, Lei nº 9.870/1999, Lei nº 11.785/2008, Lei nº 11.800/2008 e 11.989/2009.
- Lei Municipal nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória. Altera os artigos nºs 20,27,43 e 67 da Lei nº 5.954/03 - Regulamentada pelo Decreto nº 11.975/04. Ref.Proc. 5766168/03. Lei nº 6412-05-acrescenta inciso IX ao § 2º. Alterada pelas Leis nºs 6679/06 e 6680/06. Acrescentado inciso IX ao § 2º do Art. 99, pela Lei nº 7.063/07. Regulamentado inciso III do Art. 194, pelo Decreto nº 13.853/08. Acrescentado artigos pela Lei nº 7598/08. Acrescentado § 3º no Art. 43, pela Lei nº 7.768/09 - § 3º. Na fixação de nomes de bens públicos municipais deverá ser reservado um percentual de 50% (cinquenta por cento), no mínimo, para o gênero feminino.”(NR)
- Lei Federal nº 6.360/76. Dispõe sobre a vigilância a que ficam sujeitos os cosméticos. Alterada pela Lei nº 6.480/1977, Lei nº 9.782/1999, Lei nº 9.787/1999, Lei nº 10.669/2003, Lei nº 10.742/2003 e Medida Provisória nº 2.190-34/2001.

### **REGISTRO ESPECIAL**

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho. Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar a seu centro de estética para fazer a consulta de local;
- Registro no Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas ou Junta Comercial do Estado do Espírito Santo;

- Registro no Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na Prefeitura para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”.
- Corpo de Bombeiros Militar.
- Alvará de licença sanitária – para obter esta licença o estabelecimento deve estar adequado às exigências do Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas).

## LINKS INTERESSANTES

<http://www.esteticacursos.com.br/estetica>  
<http://www.buscatematica.net/estetica.htm>  
<http://www.dermatologia.net>  
<http://www.abc-cosmetologia.org.br>  
<http://www.aecesestetica.com.br/aeces.php>  
<http://www.febrape.org.br>

## ENTIDADES

### **ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária**

SEPN 515, Bl.B, Edf. Ômega, Brasília/DF CEP: 70.770-502 Tel.: (61)3448-1000  
<http://www.anvisa.gov.br>

### **Divisão da Vigilância Sanitária Estadual**

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2025, Bento Ferreira, Vitória/ES CEP: 29052-121 Tel.: (27)3137-2427 Fax.: (27)3137-2432/2472 e-mail: [visa@saude.es.gov.br](mailto:visa@saude.es.gov.br) <http://www.saude.es.gov.br>

### **Secretaria Municipal de Saúde**

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 1185, Forte de São João, Vitória/ES CEP:29010-331 Tel.: (27)3132-5064/3132-5047 <http://www.vitoria.es.gov.br>

### **SESA - Secretaria Estadual de Saúde**

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2025, Bento Ferreira, Vitória/ES CEP: 29052-121 Tel.: (27) 3137-2315 <http://www.saude.es.gov.br>

### **Central Fácil – Central de Atendimento Empresarial**

É um sistema de atendimento que prevê a simplificação, racionalização e padronização dos processos de abertura de empresas, através de redução da burocracia. Avenida Nossa Senhora da Penha, 1433 – Santa Luzia – Vitória – ES CEP 29045-401 Fone: 27- 2127- 3000 E-mail: [facil@es.sebrae.com.br](mailto:facil@es.sebrae.com.br) Horário de

funcionamento: Segunda a sexta: 12 as 17:30 h.

**Procon – Vitória**

Casa do Cidadão João Luiz Barone Av. Maruípe, nº. 2544 – Itararé, Vitória/ES CEP: 29.045-230 Tel.: (27) 3382-5545  
<http://www.vitoria.es.gov.br/procon/procon.htm>

**Prefeitura de Vitória**

SEDEC – DCOPP – Secretaria de Desenvolvimento Urbano Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis, Enseada do Suá  
– Vitória/ES CEP: 29010-331 Tel.: (27) 3135-1097  
<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

**Secretaria da Receita Federal**

Rua Pietrângelo de Biase, nº. 56, Centro, Vitória/ES Tel.: 3322-0711 e 146  
<http://www.receita.fazenda.gov.br>

**Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo**

Rua Duque de Caxias, no. 105, Centro – Vitória/ES CEP: 29010-000 Tel.: (27) 3380-3922 / 3848 / 3894 - Fax: (27) 3380-3963 E-mail: [crvitoria@sefa.es.gov.br](mailto:crvitoria@sefa.es.gov.br)  
<http://www.sefaz.es.gov.br>

**Corpo de Bombeiros de Vitória**

Av. N. Sra. Dos Navegantes, s/n Enseada do Suá – Vitória/ES Tel.: (27) 3137-4471

**Prefeitura de Vitória**

SEMUS - Sec. Municipal de Saúde – Vigilância Sanitária do Município de Vitória.  
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1185, Forte São João – Vitória/ES CEP: 29010-331 Tel.: (27) 3132-5047 / 3132-5044 / 3132-5045  
<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

**ABIHPEC- Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos**

Av. Paulista, 1313, 10º andar, cj. 1080, Boa Vista, São Paulo/SP CEP: 01311-923  
Tel.: (11)3372-9899 Fax: (11)3266-5387 <http://www.abihpec.org.br>

**ABC - Associação Brasileira de Cosmetologia**

Rua Ana Catharina Randi, 25 - Jardim Petrópolis, São Paulo/ SP CEP: 04637-130  
Tel.: (11) 5044-5466 / 5044-5528 E-mail: [abc@abc-cosmetologia.org.br](mailto:abc@abc-cosmetologia.org.br)  
<http://www.abc-cosmetologia.org.br>

**SBD - Sociedade Brasileira de Dermatologia e Sifilografia**

Av. Rio Branco nº 39, 18º andar - Caixa Postal 389 Rio de Janeiro – RJ Cep: 20090-003 Tel.: (21) 2253-6747 e-mail:[sbd@sbd.org.br](mailto:sbd@sbd.org.br) [http:// www.sbd.org.br](http://www.sbd.org.br)

**ABF – Associação Brasileira de Franchising**

Av. Brig. Faria Lima, 1739, 3º andar - Jardim Paulistano, São Paulo - SP Cep:

01452-001 Tel.: (11) 3814-4200 / Fax.: (11) 3817-5986 <http://www.portaldofranchising.com.br>

**AECES – Associação de Esteticistas e Cosmetologia do Estado do Espírito Santo**

<http://www.aecesestetica.com.br/aeces.php>  
Rua Aleixo Neto, 335 – Santa Lúcia, Vitória – ES Cep: 29057-200 Tel.: (27) 3235-1153

**FEBRAPE – Federação Brasileira de Profissionais Esteticistas**

<http://www.febrape.org.br>

**FORNECEDORES E FABRICANTES**

**O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.**

**Equibel**

Tel: (27) 3222-0966  
Rua Nestor Gomes, 285  
Centro - Vitória - ES - CEP: 29015-150

**Casa do Cabeleireiro Ltda .**

Rua Goitacazes, 306, Centro, Belo Horizonte/MG Cep: 30190-050 Telfax.: (31) 3274-4442  
Produto: Artigos para Salão de Beleza e Centro de Estética

**Casa do Barbeiro Ltda**

Rua São Paulo, 271, Centro, Belo Horizonte/MG Cep: 30190-060 Tel.: (31) 3214-3440 Fax: (31) 3214-3440  
Produto: Artigos para Salão de Beleza e Centro de Estética

**CK Indústria e Comércio de Aparelhos Eletromedicinais.**

Produtos: equipamentos para esteticistas e fisioterapeutas  
Rua Apinajés, 1.577 – Perdizes, São Paulo/SP  
Cep: 01258-001  
Tel.: (11) 3672-0694  
Fax.: (11) 3865-8987  
e-mail: [info@ck.com.br](mailto:info@ck.com.br)  
<http://www.ck.com.br>

**SKINER Indústria e Comércio Ltda.**

Produtos: Aparelhos para estética.  
Rua Loefgreen, 77, Vila Clementino, São Paulo/SP  
CEP: 04040-030  
Tel.: (11) 2114-4100/2114-4102  
<http://www.skiner.com.br>

**ADVICE Tecnologia em Beleza – RO & SU Indústria e Comércio Ltda .**

Produtos: equipamentos para esteticistas e fisioterapeutas.

Rua Aparai, 271, Rio de Janeiro/RJ

Cep: 22765-670

Tel.: (21) 2236-2460/2156-9500

e-mail: [sap@advicemaster.com.br](mailto:sap@advicemaster.com.br)

[http:// www.advicemaster.com.br](http://www.advicemaster.com.br)

**Comércio e Indústria RAMSOR Ltda .**

Produtos: móveis para salão de beleza e Centros de estética; Av. Nova Cantareira,

4885, Santana, São Paulo/SP Cep: 02341-001 Tel.: (11) 6204-9588 Fax: (11) 6204-

9179 e-mail: [ramsor@ig.com.br](mailto:ramsor@ig.com.br)

<http://www.ramsor.com.br>

**DGM Eletrônica Ltda. ME**

Produtos: Equipamentos para estética.

Av. Estados Unidos, 861, Vila Metalúrgica, Santo André/SP

Cep: 09210-300

Tel.: (11) 4996-2200

Fax: (11) 4996-1990

e-mail: [dgmeletronica@uol.com.br](mailto:dgmeletronica@uol.com.br)

[http:// www.dgmeletronica.com.br](http://www.dgmeletronica.com.br)

**Mundos dos Cabeleireiros Acessórios Ltda.**

Produtos: Máquinas e equipamentos de estética.

Rua Lourdes P. Cordeiro, 135 Loja 01, V. Nova, Belo Horizonte/MG

Cep: 31.510-530

Tel.: (31) 3451-2966

**Fisioter Indústria e Comércio Ltda.**

Produtos: Equipamentos e acessórios da Centros de estética.

Rua Ouvidor Peleja, 277, Vila Clementino, São Paulo/SP

Cep: 04128-000

Tel.: (11) 5581-3331

<http://www.gseestetica.com.br>

**Yoshi Indústria e Comércio de Moveis Ltda.**

Produtos: Móveis e acessórios para Centros de estética.

Av. Otacílio Tomanik,457, Butantã, São Paulo/SP

Cep: 05363-000

Tel.: (11) 3735-4166 / 3531-4166

Fax: (11) 3531-4158

e-mail: [yoshimoveis@yoshimoveis.com.br](mailto:yoshimoveis@yoshimoveis.com.br)

<http://www.yoshimoveis.com.br>

**Elasa – Trevo treze Indústria e Comércio de Móveis Ltda.**

Produtos: Móveis para salão de estética.

Rua Sumika Aoki, 387, Caixa Postal: 321, Bragança Paulista/SP

CEP: 12900-000

Tel.: (11) 4603-2620

Fax: (11) 4035-1160

e-mail: [comercial@jacjess.com.br](mailto:comercial@jacjess.com.br)  
[http:// www.elasa.com.br](http://www.elasa.com.br)

### **Trópik do Brasil**

Produtos: Máquinas de bronzeamento artificial.

15 de 18

Rua Pirapitingui, 35, São Bernardo do Campo/SP Tel.: (11) 4368-5556 Fax: (11) 4368-3033

<http://www.tropik.com.br>

### **KADEN**

Produtos: Banheiras de Ofurô Rua dos Campineiros, 667, Mooca, São Paulo/SP  
Cep: 03167-020 Tel.: (11) 6601-4090 e-mail: [kaden@uol.com.br](mailto:kaden@uol.com.br)

<http://www.kaden.com.br>

### **KAN TUI**

Produtos: Banheiras de Ofurô.

Rua Arandu, 427, Brooklin Novo, São Paulo/SP Cep: 04562-031 Tel.: (11) 5505-4433 e-mail: [kantui@kantui.com.br](mailto:kantui@kantui.com.br) <http://www.dayspa.com.br>

### **Cottage – Casa e Lazer**

Produtos: Banheiras de Ofurô.

Rua Viena, 151, Jardim Augusta, São José dos Campos/SP Cep: 12216-720 Tel.: (12) 3942-3603 Fax: (12) 3921-0264 e-mail: [cottage@cottage.com.br](mailto:cottage@cottage.com.br)

<http://www.cottage.com.br>

### **Brasil ervas Indústria Comércio de Cosméticos Naturais Ltda .**

Rua Peperi 03, Nova Granada, Belo Horizonte/MG Cep: 30460-560

Telfax.: (31) 3334-1115 e-mail: [falecom@brasilervas.com.br](mailto:falecom@brasilervas.com.br)

<http://www.brasilervas.com.br>

### **MAB Importadora e Distribuidora de Cosméticos e Equip. Estética**

Rua dos Otonis, 738, Vila Clementino, São Paulo/SP CEP: 04025-002 Tel: (11)

5573-1180 Fax.: (11) 5571-7078 [http:// www.depilave.com.br](http://www.depilave.com.br)

### **FELITHI Cosméticos**

Rua São Jorge, 132, Tatuapé, São Paulo/SP Tel.: (11) 6941-1471

<http://www.evenways.com.br>

### **L´OREAL Brasil**

Caixa Postal 1699, Rio de Janeiro/RJ CEP: 20.010-974 SAC: 0800-701-7237 e-mail: [contato@br.loreal.com](mailto:contato@br.loreal.com) <http://www.loreal.com.br>

### **Nasha Cosméticos Internacional Ltda.**

Rua Francisco D´Amico, 195 – Jd. Santo Onofre, Taboão da Serra / SP CEP:

06.785-290 SAC: 0800-117707 e-mail: [nasha@nasha.com.br](mailto:nasha@nasha.com.br)

<http://www.nasha.com.br>

### **NIASI S/A**

Caixa Postal 79, Taboão da Serra - SP Cep 06751-970 SAC: 0800 11 11 45 e-mail: sac@niasi.com.br. [http:// www.niasi.com.br](http://www.niasi.com.br)

**VANEX Distribuidora Ltda.**

Rua Domingos Fernandes Maia, 550 – Bairro Alto, Curitiba – PR Cep: 82.820-430  
Tel.: (41) 367-8933 / 6475 e-mail: kadusbrasil@kadus.com.br  
<http://www.kadus.com.br>

**ADCOS – Cosméticos de Tratamentos**

Rua Sete, s/nº, Quadra 14, Lotes 4, 5 e 6, Civit II, Serra/ES Tel.: (27) 2121-1212 e-mail: sac@adcos.com.br <http://www.adcos.com.br>

**Vita Derm**

Rua Luis Gatti, 261 – Lapa, São Paulo / SP Cep: 05.038-150 SAC: 0800-179292  
Tel.: (11) 2187-7538 [http:// www.vitaderm.com.br](http://www.vitaderm.com.br)

**Wella Brasil**

SAC: 0800 701 92 76 [http:// www.wella.com.br](http://www.wella.com.br)

**Provisual**

Produto: Automação para Cabeleireiros e Centros de Estética , Desenvolvimento e Manutenção de Home Pages, Sistema de Cabeleireiros e Centros de Estética.  
R. Dr. Pamphilo D'assumpção, 913 - Conj 07, Rebouças, Curitiba/PR Cep 80220-040 Tel.: (41) 334-2525

**PIXEL Software Informática Ltda.** Rua do Rocio, 423, Cj 713 – Vila Olímpia, São Paulo/SP Cep: 04552-000 Telfax.: (11) 3842-7966

**Victor do Brasil Eletrônica Ltda.** Serviço: Sonorização e ambientes Rua Broklin, 258 – Chácara Marco, Barueri/SP Cep: 06419-080 Telfax.: (11) 4161-4288 e-mail: victor@victor.com.br <http://www.victor.com.br>

**Bel Music Ltda.** Serviço: Sonorização e ambientes Av. Nossa Senhora do Carmo, 99 – Sion, Belo Horizonte – MG Cep: 30310-000 Tel.: (31) 3223-4448 Fax: (31) 3225-9555

**Gabo Produções Ltda.** Serviço: Sonorização e ambientes Rua Jacurici, 166/72 Bl.03, São Paulo – SP Cep: 01453-030 Tel.: (31) 3168-5478

**FRANQUIAS Garagem Barbearia e Estética**

Negócio: Centro de Estética e Cabeleireiros Exclusivamente Masculino Contato: Enrico Damasceno Montes Av. Agami, 183 – Moema, São Paulo – SP Cep: 04522-000 Tel.: (11) 5052-7511

Oportunidade de Negócios é um material meramente informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É

destinada apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas idéias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

### **REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA**

- AIUB, George Wilson; ANDREOLLA, Nadir; ALLEGRETTI, Rogério Della Fávera. Plano de Negócios: Serviços.. 2 ed. Porto Alegre : Ed. SEBRAE/RS, 2000.
- ANDRADE, Patrícia Carlos de. Oriente-se: guia de profissões e mercado de trabalho. Rio de Janeiro: Ed. Oriente-se, 2000.
- BREDARIOLI, Cláudia. Produtos étnicos ampliam participação no mercado, O Estado de São Paulo, Encarte Painel de Negócios, 10/02/98, p.1, 8 e 9.
- Estética: expansão feminina no mercado de trabalho. Acesso em agosto de 2009: <http://portalamazonia.locaweb.com.br/sites/tribomercado/noticia.php?idN=18292>
- SAMPAIO, Rafael. Propaganda de A a Z: como usar a propaganda para construir marcas e empresas de sucesso. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1999.

-Sites:

- [http:// www.febrape.org.br](http://www.febrape.org.br)
- [http:// www.portaldofranchising.com.br](http://www.portaldofranchising.com.br)
- <http://www.abc-cosmetologia.org.br>
- <http://www.abihpec.org.br>
- <http://www.apepr.org.br>
- <http://www.esteticaguia.com.br>

### **ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO**

UAD – Unidade de Atendimento e Desenvolvimento – SEBRAE/ES  
Data de atualização: Agosto de 2009