

# M<sup>a</sup> LUISA PÉREZ ÁLVAREZ



"A profesionalidade non se adquire dun día para outro"

*M<sup>a</sup> Luisa Pérez Álvarez*

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Centro de estética
<b>Sector de actividade</b>	Servizos de atención sanitaria, personal e física
<b>Nº empregados</b>	1
<b>Inversión inicial</b>	0 €
<b>Financiamento inicial:</b>	Comecei de cero, cunha camilla que tiven que comprar cando estudiaba, para facer as prácticas. Ao principio traballei có mínimo, sobre todo material que me deixaban ou me regalaban amigas que tiñan negocios similares. Pouco a pouco fun reinvestindo os beneficios que obtiña e sempre coidei aspectos coma os prazos de pago aos provedores, que se pode converter nunha importante fonte de financiamento para o circulante. No meu caso, utilicei os meus contactos con provedores da escola e negociei con eles prazos de pago moi favorables, a 60, 90 e 120 días.
<b>Web:</b>	
<b>Municipio:</b>	Vigo, Pontevedra
<b>Ano creación:</b>	2001

## Descrición do proxecto

Teño un centro de estética que presta unha grande variedade de servizos completos de tratamentos como depilacións (ceras e eléctricas), limpeza de cute, manicuras, pedicuras, maquillaxe e tratamentos faciais, así como tratamentos corporais (masaxes, drenaxe linfática, solarium, anticelulíticos, tratamentos antinflacidez e tratamentos circulatorios).

Nos últimos anos, incorporou ademais outras técnicas alternativas como por exemplo a reflexoloxía, (que consiste en traballar os puntos do pé que, a nivel emocional e físico, representan todos os órganos do corpo e tamén os sistemas que rexen os estados emocionais) ou a técnica metamórfica (un tipo de masaxe).



## Datos empresa

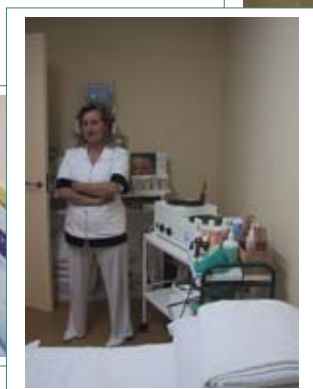
### Claves do éxito

Penso que a clave máis importante é a profesionalidade, e iso se consegue coa experiencia. Levo 23 anos traballando e aprendín moito da experiencia. É fundamental seguir medrando día a día e non deixar nunca de evolucionar no plano profesional. Eu sempre compatibilicei estudos con traballo, e no propio centro onde cursei o ciclo de estética, os meus profesores sempre nos recalcaron que é fundamental formarse continuamente, e non só en temas directamente relacionados coa nosa profesión, como as novas técnicas e produtos (para ir incorporándoos á túa oferta, e ser máis competitiva a través da innovación e da calidade no servizo) senón tamén adquirir unha formación integral e saber falar de calquera tema. Isto é importante debido a que o traballo de esteticista require unha relación moi próxima con clientes moi diferentes.

E neste respecto, trátase dun traballo no que o trato persoal e humano hai que coidalo con esmero. Cando unha persoa vense dar unha masaxe, por exemplo, entran en xogo aspectos da súa intimidade, e non só se traballa o físico senón tamén o emocional. O profesional entra nunha relación na que existe un elevado grao de implicación có cliente e por iso hai que coidar ao máximo aspectos como a discreción e o trato humán.

Tamén axuda o saber o que necesitas, e ter firmeza e unha boa dose de prudencia no trato cos provedores de produtos e maquinaria. Non podes comprar todo o que te ofrecen porque hai produtos aos que duramente se lles da saída ou maquinaria difícil de rendibilizar.

Por último, trátase dunha actividade na que existe sempre incertidume sobre o que vas gañar cada mes e os gastos aos que terás que facer fronte, por iso faise necesario tamén un exercicio constante de previsión.



## Datos empresa

### Situación actual

Na actualidade, teño unha carteira de clientes fixa e consolidada.

Todos os anos fago balance e vexo cómo os resultados varían dun ano a outro. Ao longo de todo este tempo, teño identificado factores que afectan ao meu mercado, e aprendín a detectar as épocas de crise a través do funcionamento do meu negocio. Traballo nun mercado no que se satisfacen necesidades “secundarias”, non necesidades elementais coma a alimentación, por iso é moi sensible ás fases de crise económica.

### Perfil cliente

Os meus clientes maioritarios son persoas sas. Nun 90% son mulleres e veciños deste barrio. A meirande parte deles acoden por problemas de estres, estéticos (para sentirse máis a gusto coa súa imaxe) e para relaxación.

## Idea inicial

En realidade foi todo resultado da casualidade. Eu quería estudar puericultura, pero non quedaban prazas e me matriculei en estética.

Os meus primeiros clientes foron amigas miñas e pouco a pouco descubrín que, a evolución natural da miña carreira profesional pasaba por converter a actividade que estaba desenvolvendo en casa, nunha actividade organizada e con dimensión empresarial.

Comecei có mínimo, a camilla que comprei de estudante para facer as prácticas, e material que me regalaron ou me prestaron compañeiras de estudos. Pouco a pouco fun construíndo o que é hoxe o meu centro de estética, con moito traballo e reinvestindo os beneficios.

## Principales dificultades y amenazas futuras

Creo que unha das maiores dificultades foi a falta de información específica sobre este sector. Existe formación e información pero adoita ser moi xeral e non está adaptada, en concreto, ao sector da estética.

Tamén me atopei con dificultades para financiar os investimentos necesarios. Pero con traballo e esforzo, ao final conséguese todo.

Captar os primeiros clientes, no entanto, non me resultou difícil. Fixen buzoneo, tarxetas e un cartel e captei un bo número de clientes, sobre todo xente da zona. En todo caso, o boca – oído foi o factor fundamental.



## Perfil promotores

M<sup>a</sup> Luisa Pérez aporta formación profesional como Auxiliar e Técnico Especialista en Estética e leva 25 anos traballando no sector. Tamén exerce como profesora de estética en centros de formación profesional e na actualidade estudia a carreira de Psicología.

## Aptitudes necesarias

Moito tesón e ganas de traballar e de progresar profesionalmente.  
Ter firmeza e unha boa dose de prudencia.  
Previsión.  
Profesionalidade.

## Guía de Actividad

**Centros de beleza** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

## Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta**  
**A independencia que proporciona**

## Formación

### ¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Si, realicei un Seminario de Planificación Empresarial de IGAPE – BIC Galicia.

### ¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?

Creo que é básico. Dende os 14 anos non deixo de formarme e reciclarme continuamente. En todo caso, creo que unha formación específica e adaptada ao sector concreto no que traballas, é de moita axuda.



## Anecdótico

Recordo a época na que montei o meu centro de estética. Fixen o traslado nun catro latas (un Renault 4) e tiña un proxecto claramente definido de cómo serían as cousas, tanto a nivel empresarial como a nivel persoal, cunha serie de recursos e incluso apoios a nivel emocional para emprender con seguridade.

As cousas saíron adiante dun xeito moi diferente a como as tiña previsto, pero hoxe estou moi contenta de ter superado todas as barreiras e as carencias coas que tiven que construír o que é hoxe a miña empresa.

Gustárame deixar moi claro neste sentido que o feito de ser nai non supón ningún impedimento para desenvolver un proxecto empresarial. Con ilusión e moito traballo, todo se consegue.