



Inventory/research on status education in EU and developments in the Hair & Beautysector including competences of the hairdresser/entrepreneur.



Funded by  
the European Union

# Índice

## **1: Proyecto**

1.1 Antecedentes

1.2 Motivación

1.3 Socios

## **2: Peluqueros y esteticistas en la UE**

2.1 Mercado europeo del cuidado del cabello

2.2 Dinámica del mercado europeo del cuidado del cabello

2.3 Mercado europeo del cuidado del cabello Principales actores

2.4 Tendencias del cuidado del cabello en Europa 2022

2.5 Peluquería y estética y certificación: el mundo de las normas y directrices

2.6 Conclusiones y recomendaciones Sector de la peluquería y la estética

## **3: Acontecimientos importantes en la sociedad**

3.1. Cambio demográfico

3.2. Digitalización

3.3. Neoecología

3.4. Movilidad

3.5. Urbanización

3.6. Conectividad

3.7. Diversidad

3.8. Globalización

3.9 Obra nueva

3.10 Cultura del conocimiento (Sociedad del conocimiento / Nuevo aprendizaje)

3.11 Salud-Estilo de vida

3.12 Individualización

3.13 Seguridad y protección

3.14 Evolución económica

#### **4: Competencias**

- 4.1. Competencias generales en el futuro
- 4.2. Competencias Espíritu empresarial
- 4.3. Competencias Sostenibilidad
- 4.4. Competencias Tecnología

#### **5:Inventario/investigación**

- 5.1 Encuesta e información sobre el sector
- 5.2 Encuesta a peluqueros sobre digitalización, espíritu empresarial y sostenibilidad

#### **6: Anexos**

- Anexo 1 Cuadro sinóptico peluqueros 2020
- Anexo 2 Cuadro sinóptico Esteticista 2020
- Anexo 3 Cuestionario

Copyright 2022: Socios del proyecto de salón sostenible

AVISO LEGAL: Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación (comunicación) refleja únicamente las opiniones del autor, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.

# 1. Proyecto

## 1.1 Antecedentes

El sector de la peluquería en Europa emplea a más de un millón de personas en 400.000 salones de peluquería, que reciben a 350 millones de clientes potenciales. Los servicios de peluquería (y barbería), junto con los tratamientos de belleza -el denominado sector de peluquería y estética-, forman el sector de los servicios personales. En los últimos años, el sector ha experimentado muchos cambios. El sector suele tener más afinidad con el conocimiento de su profesión que con los demás aspectos del negocio. La atención a la mano de obra, la sostenibilidad y el medio ambiente, la salud y la seguridad, el marketing y los servicios son factores de éxito para el futuro. Muchos de estos aspectos se podrían compartir bajo la etiqueta: sostenibilidad y competencias orientadas al futuro.

## 1.2 Motivación

En este proyecto Erasmus+, recopilamos datos a través de un inventario de las competencias del peluquero en 2030, la situación deseada en un salón sostenible y centrado en los aspectos medioambientales (núcleo de una norma sencilla), las competencias necesarias para alcanzar esta situación y la investigación sobre dos herramientas de autoevaluación de diagnóstico para trazar el mapa de la situación actual:

1. nivel de competencia y medición del desfase entre el perfil y las competencias futuras y
2. la brecha del nivel hacia el sistema de sostenibilidad sobre medio ambiente y sostenibilidad en las escuelas (salón).

Los resultados del inventario se debatirán con expertos y posteriormente servirán para elaborar las herramientas de autoevaluación, el material didáctico sobre el medio ambiente en un salón sostenible y el material de sensibilización sobre la sostenibilidad.

El proyecto funciona con una conferencia final del sector con la participación de los estudiantes a lo largo del proyecto. Utilizando las competencias de los diferentes socios, su red, los expertos, empresarios del sector y los profesores y estudiantes en las conferencias y en casa en las escuelas combinamos el conocimiento y la perseverancia para finalizar la tarea de una buena manera.

## 1.3 Socios del proyecto

	el instituto de formación profesional para la gestión, el marketing y el liderazgo en los medios impresos y las industrias creativas de los Países Bajos. Stivako es el coordinador de este proyecto Erasmus plus.
---	--

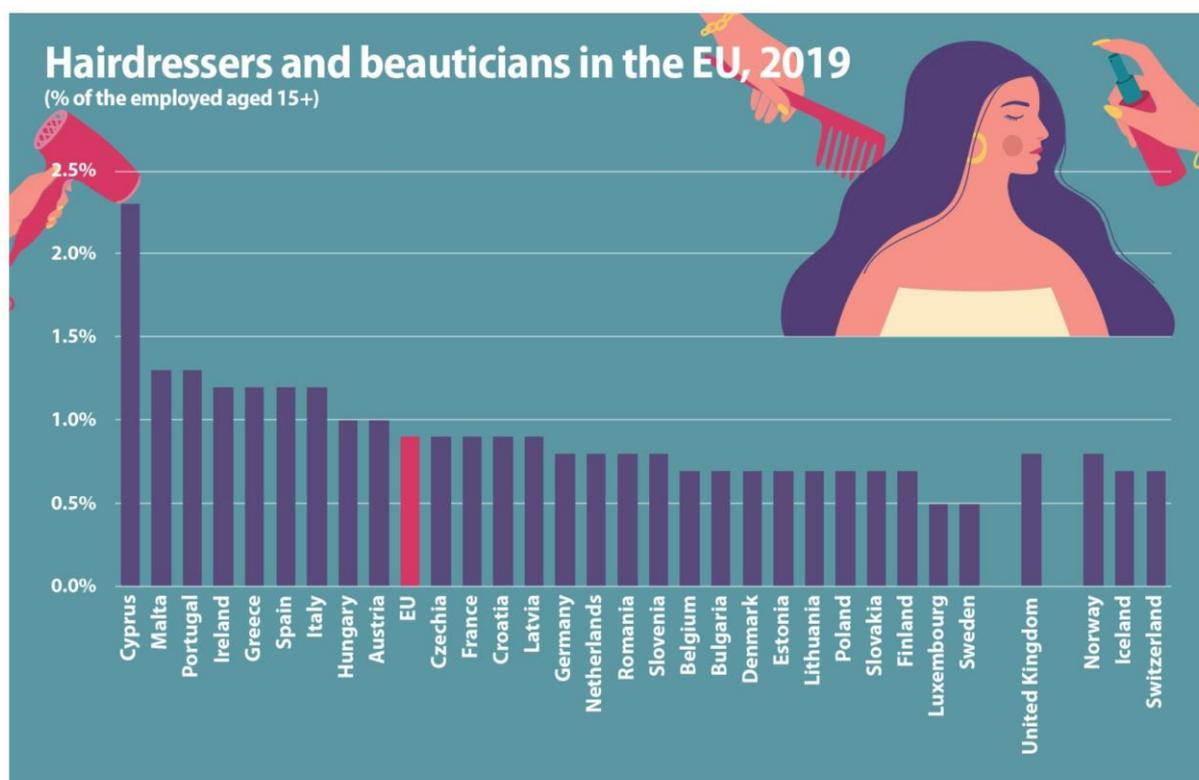
 	<p>Al igual que los colegios comunitarios de otros países, los ROC los centran en la educación y formación profesional para estudiantes a partir de 12 años y adultos de su región.</p> <p>El departamento de Peluquería se encuentra en un nuevo edificio de Ámsterdam que se inauguró oficialmente en septiembre de 2012.</p>
	<p>UBK/UCB, más conocida en el sector como Febelhair.org, es la federación profesional de todos los peluqueros belgas y, en concreto, de los 6256 empresarios del sector de la peluquería representados en el Diálogo Social nacional.</p>
 	<p>El instituto Richtpunt campus Oudenaarde forma parte de las escuelas provinciales de la provincia de Flandes Oriental. Nuestra escuela ofrece diferentes oportunidades para obtener un certificado o diploma. Ofrecemos educación regular a tiempo completo, pero también aprendizaje dual, donde los estudiantes tienen una combinación de aprendizaje en la escuela y en la peluquería.</p>
	<p>El Palo se inauguró en 1979 y en la actualidad atiende a más de 800 alumnos y cuenta con 62 profesores que se reparten entre los siguientes niveles: secundaria, bachillerato, educación de adultos y formación profesional. Nuestra oferta en estudios de FP está relacionada con el Sector de la Imagen Personal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- dos cursos de Formación Profesional Básica en Peluquería y Estética</li> <li>- dos cursos de formación de nivel intermedio en peluquería y estética</li> <li>- dos formaciones profesionales de grado superior en Estética y Asesoría de Imagen Personal (moda, habilidades de comunicación, protocolo...)</li> <li>-</li> </ul>

	<p>El IES Universidad Laboral de Málaga es uno de los mayores Institutos Públicos de Educación Secundaria y Formación Profesional de la Comunidad Autónoma de Andalucía. En los últimos años, el centro cuenta con una positiva experiencia en proyectos Erasmus en el ámbito de la formación profesional de grado superior, y un alto potencial para seguir ampliando esa oferta internacional.</p>
	<p>IOFS-FP Lombardia es un instituto de FP, presente en el territorio regional italiano de Lombardía con seis institutos locales acreditados para la formación profesional y los servicios de empleo, dislocados en cuatro provincias. La asociación lleva a cabo actividades de formación profesional en los siguientes sectores: peluquería y bienestar, restauración y bares, panadería y pastelería, ventas y trabajo de oficina.</p>
	<p>Istituto Veneto per il Lavoro IVL es el centro de formación de Confartigianato del Veneto, la asociación local más importante de pequeños y medianos empresarios que asocia a más de 55.000 empresas artesanales.</p> <p>El IVL se propone llevar a cabo actividades a escala local, nacional e internacional, con el fin de facilitar el desarrollo y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas mediante proyectos y servicios en los ámbitos del asesoramiento, la formación y la educación.</p>

## 2. Peluqueros y esteticistas en la UE

En la Unión Europea (UE), 1,7 millones de personas mayores de 15 años trabajaban como peluqueros y esteticistas en la, lo que representa el 0,9% del empleo total (datos de 2019 Eurostat).

La mayoría de los peluqueros y esteticistas de la UE eran mujeres (86%). Más de dos quintas partes (42%) de los peluqueros y esteticistas tenían entre 15 y 34 años, seguidos de cerca por los que tenían entre 35 y 49 años (38%). Los peluqueros y esteticistas de 50 años o más representan el 21% de las personas empleadas en este sector. Entre los Estados miembros de la UE, Chipre registró la mayor proporción de peluqueros y esteticistas (2,3 % del empleo total), seguido de Malta y Portugal (ambos con un 1,3 %), Irlanda, Grecia, España e Italia (todos con un 1,2 %). Por el contrario, los porcentajes más bajos se registraron en Luxemburgo y Suecia (ambos con un 0,5 %), seguidos de Bélgica, Bulgaria, Dinamarca, Estonia, Lituania, Polonia, Eslovaquia y Finlandia (todos con un 0,7 %).



[ec.europa.eu/eurostat](https://ec.europa.eu/eurostat)

### 2.1 Mercado europeo del cuidado del cabello

El mercado del Cuidado del Cabello está segmentado (producto) en Colorantes Capilares, Champús, Acondicionadores, Aceite Capilar y Otros. En Europa, el cuidado del cabello ayuda

a hombres y mujeres a mantenerlo sano y limpio y a protegerlo de posibles daños. El champú, el acondicionador, el aceite, el suero y otros tratamientos nutritivos para el cabello se presentan en forma de líquido, gel, crema y loción. En el mercado existe una gran variedad de productos para distintas aplicaciones según el tipo de cabello.

Además, el mercado europeo del cuidado del cabello se segmenta de otras formas: en función del canal de distribución, el mercado se segmenta en los canales de supermercados, tiendas especializadas, tiendas online y otros. En función del usuario final, el mercado se segmenta en mujeres, hombres y niños. En función del tipo, el mercado del cuidado del cabello se segmenta en orgánico y sintético.

## 2.2 Dinámica del mercado europeo del cuidado del cabello

El creciente deseo de innovar los productos, sobre todo en cuanto a los ingredientes empleados, está impulsando la expansión del mercado europeo del cuidado del cabello. Los productos para el cuidado del cabello en Europa se elaboran cada vez más con componentes naturales/orgánicos, según una tendencia mundial. En este sentido, los productos para el cuidado del cabello que contienen aceite de coco, manteca de karité y aceites del árbol del té han sido cada vez más populares en los últimos años en los mercados europeos. La mayor parte de los productos para el cuidado del cabello que se ofrecen en Europa afectan principalmente a las cualidades de la superficie externa del cabello. La modificación de los componentes subestructurales de la tecnología será ampliamente adoptada en Europa en un futuro próximo.

La demanda de productos capilares más sostenibles/orgánicos que los convencionales ha crecido significativamente en el mercado del cuidado del cabello, subrayando la creciente necesidad de alegaciones éticas, de ausencia de sustancias nocivas y medioambientales. En este sentido, es probable que en un futuro próximo las empresas centren sus esfuerzos en ampliar sus alegaciones de sostenibilidad para incluir los materiales de envasado. La demanda de manteca de karité ha aumentado considerablemente en los últimos años en toda Europa. La manteca de karité se utiliza en productos para el cuidado del cabello por sus propiedades únicas en el tratamiento del cabello seco y dañado.

El número de peluquerías y salones de belleza está aumentando en toda Europa para promover el crecimiento del mercado del cuidado del cabello. En 2020 se abrieron muchos nuevos negocios de peluquería y estética en Europa. Aunque el número de peluquerías y salones de belleza no ha dejado de crecer en toda Europa, esta tendencia es especialmente pronunciada en el Reino Unido. Las mejoras científicas en la tecnología del cuidado del cabello, la percepción de los clientes del lujo y la calidad de los productos, y la creciente popularidad de las marcas nacionales de cuidado del cabello están contribuyendo a la explosiva expansión de la industria de la belleza en el Reino Unido.

El aumento de la demanda de productos de belleza ecológicos por parte de los consumidores se atribuye a la fuerte expansión del sector de productos para el cuidado del cabello. Otro mercado europeo importante es Francia. El logotipo "Made in France" en los productos para el cuidado del cabello sigue considerándose una marca de calidad superior en toda Europa. Además, Francia es uno de los principales exportadores de productos capilares. Estos factores impulsan la demanda de productos para el cuidado del cabello en Europa.

## 2.3 Mercado europeo del cuidado del cabello Principales actores

- L'Oréal S.A. (Francia)
- Unilever PLC (Reino Unido)
- The Procter & Gamble Company (Estados Unidos)
- Revlon, Inc. (Estados Unidos)
- Johnson & Johnson (Estados Unidos)
- Coty Inc. (Países Bajos)
- Wahl Clipper Corporation (EE.UU.)
- Jemella Ltd (Reino Unido)
- Henkel AG & Co. KGaA (Alemania)
- Codibel n.v/s.a (Bélgica)
- Davines S.p.A. (Italia)
- KIEPE s.r.l (Italia)

El tamaño del mercado en dólares estadounidenses en 2020 fue de: 22.140 millones de dólares. El tamaño del mercado previsto en 2027 se estima en: 36,78 Billones de USD (fuente Stellar market research).

## 2.4 Tendencias del cuidado del cabello en Europa 2022

### Comercio electrónico

Aunque todo se está automatizando y digitalizando, la peluquería sigue siendo un servicio muy práctico y presencial. Gracias a COVID-19, la mayoría de los mercados europeos experimentaron un crecimiento de casi el 50% en las ventas de comercio electrónico en 2020. Este rápido aumento permitió a muchos mercados mantener un rendimiento razonable a pesar de varios meses de cierres de salones. El Reino Unido, Alemania y la región nórdica son los principales actores del comercio electrónico, con más del 50% de todas las ventas de comercio electrónico en Europa.

### La sostenibilidad, más importante

La pandemia disparó la demanda de productos orgánicos, veganos y sostenibles para el cuidado del cabello. Varias marcas lograron crecer gracias a su posicionamiento orientado a lo natural a pesar de la desfavorable situación del mercado. También son más los propietarios de salones que invierten en hacer más sostenibles sus procesos de trabajo en el salón. Uso de energía, agua y reducción de residuos.

Las grandes empresas también siguieron esta tendencia con lanzamientos orientados a lo natural. En 2020, la primera marca lanzó su barra de recarga sostenible en el salón, con un 92% de botellas de plástico reciclado y un 85% de etiquetas de PE de base biológica.

### Redes sociales

Puede que las redes sociales no parezcan una nueva tendencia del sector y, desde luego, no lo son. Pero si el interior de tu salón aún no es "instagram-friendly", es importante que te lo pongas. Los usuarios de las redes sociales esperan ver un escaparate con bonitas fotos de

tu lugar de trabajo y, sobre todo, de tus transformaciones y peinados. Es posible que los clientes compartan el interior del salón y su nuevo corte de pelo con sus amigos en las redes sociales. Los "salones dignos de Instagram" son estéticamente agradables, con un mobiliario moderno y elegante y un interior de estilo inconfundible.

### **Crece el número de peluqueros y estilistas independientes**

Como los salones de todo el mundo cerraron durante un periodo considerable, muchos estilistas decidieron tomar la vía independiente. En algunos países de la UE, donde más de la mitad de los peluqueros trabajan por cuenta propia, se registró un aumento del número de trabajadores independientes.

Otros mercados en los que estas cifras fueron especialmente elevadas fueron Alemania, Austria, Países Bajos, Rusia y España. No cabe duda de que los estilistas independientes son un grupo al que los fabricantes deben prestar atención, ya que representan una fuerza de compra considerable en muchos mercados.

## **2.5 Peluquería y estética y certificación: el mundo de las normas y directrices**

Esta sección debería ofrecerle una visión general de las certificaciones utilizadas en el sector de la peluquería y la estética en esta investigación.

### **2.5.1 La etiqueta ecológica de la UE**

La etiqueta ecológica de la UE27 es un sistema voluntario, lo que significa que los productores, importadores y minoristas pueden optar por solicitar la etiqueta para sus productos. El ciclo de vida de un producto comienza con la extracción, es decir, la extracción o el cultivo de las materias primas, como el algodón (para los textiles) o la madera (para los productos de papel). Continúa con la fabricación y el envasado, la distribución, el uso y, por último, la fase de "fin de vida", cuando el producto se desecha o se recicla.



A la hora de desarrollar los criterios de la etiqueta ecológica de la UE para los productos, la atención se centra en las fases en las que el producto tiene el mayor impacto ambiental, y esto difiere de un producto a otro. Además, los criterios específicos de cada producto garantizan que cualquier producto que lleve la etiqueta ecológica de la UE sea de buena calidad y alto rendimiento. Los criterios son elaborados y revisados de forma transparente por un grupo de expertos y partes interesadas.

### **2.5.2 ISO 14001**

ISO 14001 es la norma internacional que especifica los requisitos para un sistema de gestión medioambiental (SGM) eficaz en una empresa u organización. Proporciona un marco que una organización puede seguir, en lugar de establecer requisitos de comportamiento medioambiental.

ISO 14001 es una norma voluntaria que las organizaciones pueden certificar. Integrarla con otras normas de sistemas de gestión, sobre todo la ISO 9001 (calidad), puede ayudar aún más a cumplir los objetivos de la organización.

### **2.5.3 ISO 16128**

La norma ISO 16128 proporciona directrices sobre las definiciones de ingredientes cosméticos naturales y ecológicos. Además de los ingredientes naturales y ecológicos, se definen otras categorías de ingredientes que pueden ser necesarias para el desarrollo de productos naturales y ecológicos, con las restricciones asociadas.

### **2.5.4. La norma Cosmos**

La norma COSMOS cubre en detalle todos los aspectos del suministro, la producción, la comercialización y el control de los productos cosméticos. Los organismos de certificación acreditados por COSMOS inspeccionan cada uno de estos aspectos a la hora de certificar un producto ecológico o natural.

## **2.6 Conclusiones y recomendaciones Sector de la peluquería y la estética**

La salud y la seguridad forman parte integrante de todas las formaciones, centrándose en la ergonomía y los productos químicos y cómo pueden protegerse el estudiante y el profesional.

Existen pruebas sustanciales que documentan que la peluquería y la estética son profesiones de riesgo y, a escala europea, se reconoce que los TME están directamente causados por procesos de trabajo repetidos, largas horas de trabajo de pie, pocas pausas y equipos no ergonómicos.

La protección del medio ambiente y la sostenibilidad es sólo una asignatura más, que se integra en otras materias, probablemente en función del interés y la motivación del profesor. No existe ninguna herramienta o certificación transparente para que el sector de la peluquería y la estética sea más sostenible o más RSE. La agenda de la sostenibilidad en el sector sigue estando impulsada por el entusiasmo y las convicciones personales. Muchos proveedores ofrecen lo que presentan como productos "ecológicos", "verdes" o "bio". Por desgracia, sólo el 2% de un producto cosmético tiene que ser ecológico para que se le conceda esta etiqueta. Muchos de los llamados productos "verdes" siguen conteniendo, por ejemplo, persulfato u otras sustancias peligrosas, y tanto el profesional como el consumidor deben estar más que bien informados para encontrar el camino en la jungla.

Sin embargo, hay una tendencia creciente a reducir las sustancias peligrosas. La experiencia de Bélgica ha demostrado que los peluqueros pueden ser agentes del cambio e incluir la sostenibilidad en la agenda local mediante el uso de herramientas sencillas y visibles y el

diálogo. El empoderamiento de los peluqueros para que se encarguen de cambiar la situación paso a paso podría ser un camino a seguir. La conclusión debe ser que es necesario aumentar la concienciación y las nuevas prácticas tanto en la educación como en el sector en general.

### 3. Acontecimientos importantes en la sociedad

Se están produciendo muchos cambios en la sociedad que afectan o afectarán a los salones. En este capítulo daremos una visión general de las megatendencias más importantes.

#### 3.1. Cambio demográfico

El nombre de "Sociedad de Plata" caracteriza el cambio demográfico mundial hacia una sociedad más envejecida como consecuencia del aumento de la esperanza de vida debido a los avances médicos, junto con el aumento de la calidad y el nivel de vida en todo el mundo. Paralelamente, la imagen tradicional de las personas mayores se sustituye por nuevos estilos de vida. En lugar de jubilarse, la gente se compromete voluntariamente y participa en actividades sociales. Además, la "Silver Society" abre un enorme potencial de mercado para la economía, que puede desarrollarse adaptando los productos y servicios especialmente a este grupo de clientes.

Otra enorme evolución demográfica es la creciente diversidad cultural de los países europeos. En los Países Bajos, por ejemplo, el 26,3% de la población es de origen inmigrante, y el 14,8% procede de países no europeos. En general, vive más gente en las ciudades que en las zonas rurales.

#### **El impacto:**

- *La edad media del empresario y del cliente está aumentando.*
- *Centrarse en la comodidad y el servicio: peluqueros móviles, recoger y llevar al cliente al salón, servicios en residencias de ancianos, atención a la ubicación y accesibilidad...*
- *Reducción de las zonas agrícolas y crecimiento de las ciudades.*
- *Las grandes ciudades son buenas para las peluquerías dirigidas a un público más joven, pero este público acude con menos frecuencia a la peluquería.*
- *Aumento de la diversidad cultural en la plantilla. Si el personal es un reflejo cultural de los clientes, entonces atraerá más al cliente.*
- *Los clientes exigen una oferta de servicios diferente. Otros deseos relativos al tratamiento del cabello, oferta de servicios especiales, espacio o entrada separados para mujeres con pañuelo en la cabeza...*
- *Creación de otros tipos de salones de peluquería, especializados en peinados afro, asiáticos,...*

- *Aumento de la diversidad cultural en la plantilla. Si el personal es un reflejo cultural de los clientes, atraerá más al cliente.*
- *Los clientes exigen una oferta de servicios diferente. Otros deseos relativos al tratamiento del cabello, oferta de servicios especiales, espacio o entrada separados para mujeres con pañuelo en la cabeza...*
- *Creación de otros tipos de salones de peluquería, especializados en peinados afro, asiáticos,...*
- *Aumento de empresarios de mayor edad.*
- *Riesgo de escasez de personal cualificado*

### 3.2. Digitalización

La llamada *transformación digital* es la tendencia subyacente que domina el debate sobre el futuro de la industria, el trabajo, la sociedad, etc. La digitalización sigue teniendo efectos extraordinarios en el futuro de todas las industrias y sectores. Las implicaciones sobre la organización del futuro, así como sobre el modo de trabajar en el futuro, son tremendas.

#### **El impacto:**

- *Productos y servicios más individualizados*
- *Marketing a través de canales digitales (redes sociales), escaparates digitales, sitios web con concertación de citas, comunicación por app/correo electrónico con recordatorios y acciones especiales.*
- *La computación en nube se convierte en algo habitual.*
- *Gran demanda de protección de la privacidad de los datos.*
- *Los macrodatos son fundamentales: la inteligencia artificial, el aprendizaje profundo y el análisis de datos ofrecen pistas para nuevos productos y servicios (individualizados).*
- *Aplicaciones, por ejemplo para probar peinados*
- *Venta de productos (interesante cuando los clientes no viven cerca)*
- *Máquinas expendedoras de productos capilares*
- *Software de caja registradora*
- *Pagos por móvil, útil si tu sistema de ahorro se puede utilizar en el móvil (tarjetas de cliente,*
- *sistemas de fidelización...)*
- *Preguntar por la satisfacción y las opiniones de los clientes*

### 3.3. Neoeología

La neoeología es algo más que la conservación de la naturaleza o la oposición a la gran industria. La sostenibilidad y la eficiencia caracterizan todos los ámbitos y combinan economía, ecología y responsabilidad social. Cada vez más consumidores prefieren marcas y empresas "buenas" que ofrezcan algo más que un producto. Los aspectos éticos y ecológicos de los productos y las marcas influyen en la posible decisión de un cliente. Estas empresas prometen contribuir a la vida de sus clientes, empleados y de la sociedad en su conjunto. Además, las cadenas de suministro regionales ganan en importancia.

#### **El impacto:**

- *Cada vez habrá más conciencia de la sostenibilidad de los productos y servicios.*  
El 50% de los belgas está dispuesto a dejar un salón de peluquería tradicional por uno que ponga en marcha iniciativas sostenibles. El 60% de los clientes cree que la sostenibilidad debe ser una parte fundamental de la empresa y también el 60% de los jóvenes (18-24 años) está dispuesto a pagar más por un producto/marca que apoye un tema importante para ellos.
- *Habrá más demanda de puestos de trabajo "significativos" (sobre todo para los jóvenes).*
- *Los productos y servicios deben resolver problemas con beneficio social.*
- *La sostenibilidad y la responsabilidad social son elementos importantes para la presentación de la empresa en público.*
- *Uso de materiales ecológicos.*
- *Aumento de los envases reutilizables.*
- *Utilización de materiales nuevos y respetuosos con el medio ambiente.*
- *Los plásticos se sustituirán por papel o materiales ecológicamente compatibles.*
- *Uso de la gamificación para motivar a la gente a adoptar un estilo de vida ecológico.*

### 3.4. Movilidad

La movilidad caracteriza a nuestra sociedad actual, que sigue un estilo de vida flexible y móvil en el que los lugares fijos, como las oficinas de trabajo y los espacios vitales, pierden importancia. La gente espera una movilidad 24 horas al día, 7 días a la semana, ya que el ritmo tradicional de 9 a 5 disminuye debido a las crecientes expectativas y demandas de productos y servicios disponibles las 24 horas del día. Sin embargo, el aumento de la demanda de movilidad en todo el mundo provoca una mayor presión sobre el medio ambiente, por lo que es necesario desarrollar nuevas tecnologías sostenibles.

#### **El impacto:**

- *Aumentará el número de personas que trabajen desde casa para evitar la movilidad ("terceras plazas").*
- *Habrá disponibilidad de productos y servicios 24 horas al día, 7 días a la semana, 365 días al año.*
- *Gamificación con fines didácticos.*

### 3.5. Urbanización

Más de la mitad de la población mundial vive en asentamientos urbanos, y las previsiones indican que esta evolución continuará. La tendencia "Urbanización" caracteriza este desarrollo y la difusión general del modo de vida urbano. El futuro de las ciudades es inteligente, verde, sostenible, conectado y digno de ser vivido. Sin embargo, la dinámica de esta tendencia, especialmente en las naciones emergentes, conduce a grandes problemas como la falta de transporte público, infraestructuras y espacio vital, junto con déficits medioambientales. Además, el éxodo rural conduce a la pérdida de servicios como empresas comerciales, escuelas y transporte público en las zonas rurales debido a la disminución del poder adquisitivo y a la falta de eficiencia económica.

Cuando analizamos el impacto de todo esto en el trabajo y la organización del futuro, hay algunos aspectos importantes.

#### **El impacto:**

- *Se facilita la conciliación de la vida laboral y familiar: disminuyen los desplazamientos al trabajo.*
- *Aumenta la competencia regional (concentración regional de empresas).*
- *Pueden desarrollarse nuevos mercados y grupos destinatarios.*

### 3.6. Conectividad

"Conectividad" designa el movimiento hacia un mundo cada vez más organizado en redes. Ya sea en línea o fuera de ella, todo el mundo mantiene un variado abanico de conexiones con los demás y casi todas están digitalizadas. Los dispositivos inteligentes, que están conectados y se comunican entre sí a través de Internet, también son cada vez más comunes. En todos los ámbitos de la vida, ya sean profesionales o personales, están interconectados y son inteligentes.

#### **El impacto**

:

- *Resultado potencial: cambio en el espíritu empresarial: las plataformas simplifican el proceso de búsqueda de los socios adecuados para una cooperación, etc.*
- *Los medios y redes sociales adquieren cada vez más importancia para la comunicación con clientes, proveedores, etc.*

### 3.7. Diversidad

La tendencia "Diversidad" representa la disolución de los roles tradicionales de género en la vida profesional y personal. Mientras más mujeres buscan puestos de liderazgo y modelos de conciliación que les permitan combinar responsabilidades laborales y familiares, los hombres reclaman su derecho a pasar tiempo con sus familias. El cambio de roles y modelos profesionales tendrá un gran impacto en la sociedad y la economía.

#### **El impacto:**

- *Aumento de la iniciativa empresarial / empresariado femenino.*
- *Aumenta la importancia de las soluciones interculturales.*
- *Nuevos grupos de clientes: productos y servicios personalizados.*
- *La diversidad como característica importante para aumentar el atractivo de una empresa como empleador.*
- *Premisa importante para trabajar con éxito en equipos interculturales y proyectos multidisciplinares.*
- *Las campañas de marketing selectivo pueden adaptarse a cada destinatario en función de su sexo, cultura, discapacidad, etc.*

### 3.8. Globalización

La tendencia "Globalización" caracteriza la integración e internacionalización en curso de los mercados junto con sus crecientes efectos en la sociedad, desde el sistema educativo hasta la esfera privada y las relaciones. El aumento de las exportaciones y la mayor participación de las naciones emergentes (BRIC, Next Eleven) en el comercio mundial se traducen en un crecimiento económico que impulsa el desarrollo de una nueva clase media en estos países.

Sin embargo, la dimensión económica es sólo una parte: Las fronteras entre las diferentes culturas son cada vez más fluidas y se mezclan diversas formas de vida y de consumo.

***El impacto:***

- *Habrán nuevos grupos de clientes.*
- *Crece la sensibilidad (trans)cultural.*
- *Los equipos son cada vez más multiculturales.*
- *Las campañas de marketing individualizadas requieren un profundo conocimiento de las características culturales.*

### **3.9 Obra nueva**

El Nuevo Trabajo es el resultado de los cambios radicales que están experimentando la sociedad y la economía. Caracteriza la fusión del trabajo y el ocio debido a la flexibilización laboral y al nuevo valor de los seres humanos en un entorno laboral automatizado, digitalizado y globalizado. La transformación de una sociedad industrial en una sociedad del conocimiento, basada en la creación de valor inmaterial, dará lugar a cambios en las estructuras empresariales y en el comportamiento de los empleadores. La mano de obra en áreas como el servicio, la información y la creatividad se convertirá en un factor clave para la economía global. Los procesos, la experiencia y las ideas serán cada vez más importantes.

***El impacto:***

- *Oportunidad para los empresarios sobre cómo utilizar diferentes estilos de liderazgo para distintos grupos de la empresa, uno al lado del otro.*
- *Aumenta la importancia del aprendizaje permanente.*
- *Una mayor independencia puede repercutir positivamente en las empresarias.*
- *El equilibrio entre trabajo, vida privada y aprendizaje es cada vez más importante.*
- *La organización del trabajo se hace más compleja.*
- *Los incentivos cobran importancia para la gestión de la retención.*
- *Las nuevas estructuras organizativas deben reducir las jerarquías y facilitar una amplia participación de los empleados en los procesos de desarrollo y toma de decisiones.*

### **3.10 Cultura del conocimiento (Sociedad del conocimiento / Nuevo aprendizaje)**

En el futuro más seres humanos podrán tener acceso a ella teniendo en cuenta los logros de la digitalización. La tendencia "Cultura del conocimiento" describe el cambio de una sociedad industrial a una sociedad del conocimiento en la que la "cultura del conocimiento" decide si los individuos, las empresas y las economías políticas están bien preparados para el futuro.

### ***El impacto:***

- *Aumento del interés por aprender.*
- *Aumento de la demanda de información.*
- *Posibilidad de una mayor segmentación del mercado.*

### **3.11 Salud-Estilo de vida**

La salud ya no es sólo la ausencia de enfermedad, sino un estilo de vida en sí mismo. Trabajar el cuerpo, la mente y el alma con el objetivo de lograr una mayor vitalidad se ha convertido en una filosofía propia. Hoy en día, una vida sana significa, sobre todo, optimizar la capacidad de rendimiento y de competición, además de obtener una sensación de bienestar. Gracias a la digitalización, la tendencia "Health-Style" se ha convertido en un compañero omnipresente de nuestra vida cotidiana. Los asistentes sanitarios se están instalando en nuestros hogares y dispositivos y permiten un control independiente de nuestros propios signos vitales. Sin embargo, la democratización del conocimiento y los asistentes sanitarios digitales repercutirán en todo el sistema sanitario. Los pacientes adquirirán más confianza y autonomía, mientras que los médicos se enfrentarán a exigencias de mayor transparencia y autodeterminación, y la percepción de los expertos sanitarios pasará de "dioses de blanco" a "proveedores de servicios de blanco".

### ***El impacto***

- *Aumento de los productos y servicios sanitarios (farmacéuticos) y de bienestar.*
- *Aumenta la concienciación de empleados y empresarios en materia de salud y conciliación de la vida laboral y familiar.*
- *Potencial para nuevos productos.*

### **3.12 Individualización**

La individualización insta una nueva cultura de la elección. Desde hace más de 100 años, la sociedad se caracteriza por el impulso hacia una mayor autonomía y autodeterminación junto con el declive de los modelos jerárquicos clásicos. Las personas configuran y manifiestan su identidad y personalidad a través del consumo y la búsqueda de nuevos vínculos. Las decisiones vitales importantes se posponen para conservar el mayor número posible de opciones durante el mayor tiempo posible. Así, los estilos de vida tradicionales están cambiando y la imagen de la familia tradicional se sustituye por asociaciones de libre elección, como los amigos o las comunidades temáticas. La economía puede aprovechar el potencial de esta megatendencia desarrollando productos y servicios personalizados basados en conceptos modulares.

### ***El impacto:***

- Los clientes acuden a la peluquería CUANDO les viene bien; esto repercutirá en los horarios de apertura: la mayoría de los clientes quiere una cita fuera de su horario de oficina.
- Los clientes acuden a la peluquería DONDE les convenga; esto influye en la ubicación: peluquerías de centros comerciales, peluquerías de aeropuertos, peluquerías de

estaciones de tren, peluquerías de festivales, en diversas guarderías es posible dejar que corten el pelo a los niños....

### 3.13 Seguridad y protección

La seguridad es el resultado de la digitalización en curso en todos los ámbitos de la vida y de los riesgos que conlleva. Mientras las instituciones gubernamentales se retiran de su prestación, las empresas y los particulares asumen una responsabilidad cada vez mayor. Por último, todo ser humano tiene que hacer frente a los riesgos que acompañan a las ventajas de los productos y servicios digitales.

***El impacto:***

- *Aumento de la concienciación sobre la seguridad de los datos.*
- *Aumento de la demanda de soluciones seguras en cualquier mercado (digital).*

### 3.14 Evolución económica

En este siglo XXI ha habido varias crisis económicas. En primer lugar, la crisis de Internet (año 2000), cuando la burbuja de Internet se vino abajo, con muchas consecuencias económicas. Entre 2008 y 2013 se produjo la crisis financiera. Mucha gente perdió su trabajo, los bancos apenas pudieron salvarse, las empresas cerraron sus puertas. En 2022 se anuncia una nueva crisis económica debido a la crisis energética y a la guerra en Ucrania.

***El impacto:***

- *Los clientes tendrán menos poder adquisitivo; muchos clientes tendrán menos para gastar en los próximos años.*
- *Aumento de la desocupación en determinadas zonas comerciales. Esto también repercute en el sector de la peluquería, ya que los salones de peluquería suelen depender de los visitantes que atrae una zona comercial concreta.*

## 4. Competencias

En este capítulo se analiza el impacto de las tendencias del último capítulo (3) en las competencias del empresario de la peluquería. En 23 países europeos se ha elaborado un expediente de cualificación profesional. En él se indica lo que hay que saber y poder hacer para ejercer una profesión. Se puede obtener una cualificación profesional siguiendo un curso o reconociendo las competencias adquiridas.

Febelhair (Bélgica) ha realizado una panorámica sobre las competencias educativas en materia de *sostenibilidad, digitalización y emprendimiento*, incluidas en los currículos educativos oficiales de todos los países de la UE (en la medida en que están disponibles) dentro del sector de la peluquería y la estética.

Recopilamos los expedientes de cualificación profesional de peluqueros y esteticistas de 23 países de la UE. En algunos países se trataba de un documento, en otros de diez. Hemos leído todos los expedientes de cualificación profesional por país y extraído todas las acciones dentro de los temas sostenibilidad, emprendimiento y digitalización. Hemos preparado un documento Excel (Cuadro sinóptico de las futuras cualificaciones 2020) y hemos asignado los temas a cada asignatura y país. El cuadro sinóptico se encuentra en el archivo adjunto

- Anexo 1 = cuadro sinóptico peluqueros 2020
- Anexo 2 = cuadro sinóptico esteticista 2020

### 4.1. Competencias generales en el futuro

Empezamos a examinar los resultados de las investigaciones existentes y los informes europeos sobre las competencias del futuro. En el informe de la OCDE sobre el futuro de la educación y las competencias en 1930 (OCDE 2019), queda claro que los estudiantes deben desarrollar lo que se denomina "competencias transformadoras". Estos son los tipos de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que las personas necesitan para transformar la sociedad y moldear el futuro para una vida mejor. Estas han sido identificadas como:

- Crear nuevo valor,
- Conciliar tensiones y dilemas,
- Asumir la responsabilidad.

Estas competencias *transformadoras* pueden utilizarse en una amplia gama de contextos y situaciones. Las tres competencias transformadoras pueden considerarse competencias de alto nivel que ayudan a los alumnos a desenvolverse en distintas situaciones y experiencias (Grayling, 2017).

Otras competencias importantes según (Laukonnen, Biddel y Gallagher, 2018) serán:

- la capacidad de hacer frente a la incertidumbre;
- desarrollar nuevas actitudes y valores;
- actuar de forma productiva y significativa (incluso cuando los objetivos cambian).

#### Crear nuevo valor

Para crear nuevo valor, los emprendedores deben tener un propósito, curiosidad y una mentalidad abierta a nuevas ideas, perspectivas y experiencias. La creación de nuevo valor

requiere pensamiento crítico y creatividad para encontrar diferentes enfoques a la hora de resolver problemas, así como colaboración con otras personas para encontrar soluciones a problemas complejos. A la hora de evaluar si sus soluciones funcionan o no, los estudiantes pueden necesitar agilidad para probar nuevas ideas y ser capaces de gestionar los riesgos asociados a estas nuevas ideas. Los emprendedores también necesitan adaptabilidad a medida que cambian sus planteamientos basándose en nuevas ideas y descubrimientos.

### **Conciliar tensiones y dilemas**

Para conciliar tensiones y dilemas, los alumnos necesitan, en primer lugar, tener flexibilidad cognitiva y capacidad para adoptar perspectivas, de modo que puedan ver una cuestión desde diferentes puntos de vista y comprender cómo estas opiniones divergentes dan lugar a tensiones y dilemas. Los alumnos también deben mostrar empatía y respeto hacia los que tienen puntos de vista diferentes de los suyos. También pueden necesitar tanto creatividad como capacidad de resolución de problemas para idear soluciones nuevas y diferentes a problemas aparentemente insolubles, en particular aptitudes para la resolución de conflictos. Conciliar tensiones y dilemas puede implicar tomar decisiones complejas y a veces difíciles, por lo que los estudiantes deben desarrollar un sentido de la resiliencia, tolerancia a la complejidad y la ambigüedad, y sentido de la responsabilidad hacia los demás.

### **Asumir la responsabilidad**

Asumir la responsabilidad requiere tener una fuerte brújula moral, locus de control y sentido de la integridad, por lo que las decisiones se toman basándose en si la acción resultante será para el beneficio general de los demás. La compasión y el respeto por los demás también son importantes para esta competencia. El pensamiento crítico puede utilizarse para reflexionar sobre las propias acciones y las de los demás. Para esta competencia, es especialmente importante tener conciencia de uno mismo, autorregulación y pensamiento reflexivo. También es importante generar confianza antes de asumir responsabilidades. Cuando los alumnos gozan de la confianza de sus compañeros, profesores y padres, es más probable que asuman la responsabilidad de sus actos.

#### *Fuentes:*

*Laukonen, R., H. Biddel y R. Gallagher (2018), Preparar a la humanidad para el cambio y la inteligencia artificial: Aprender a aprender como salvaguarda frente a la volatilidad, la incertidumbre, la complejidad y la ambigüedad, OCDE, <http://www.oecd.org/education/2030/Preparing-humanityfor-change-and-artificial-intelligence.pdf>.*

*OCDE: OCDE El futuro de la educación y las competencias 2030, Marco conceptual de aprendizaje, COMPETENCIAS TRANSFORMADORAS PARA 2030*

*OCDE Social, Employment and Migration Working Papers No. 275, The environmental sustainability competence toolbox: From leaving a better planet for our children to leaving better children for our planet (2022).*

## 4.2. Competencias Espíritu empresarial

En nuestra encuesta europea sobre las competencias del empresario hemos encontrado muchas competencias diferentes para el futuro, como ampliación de las competencias generales que ha publicado la OCDE. Como esperábamos, las competencias de los distintos países eran diferentes, pero también había muchos acuerdos.

El perfil competencial tradicional de un empresario incluye los siguientes aspectos y materias:

- Contabilidad y finanzas.
- Equilibrio de cuentas.
- Control de gestión.
- Derecho (laboral, fiscal, etc.).
- Gestión y organización.
- Liderazgo.
- Marketing y distribución.
- Comunicación.
- Relaciones públicas.
- Logística.
- Experiencia profesional.

Estas competencias tradicionales seguirán siendo válidas para el empresario de salón de belleza en 2030. Analizamos algunas de estas competencias desde la perspectiva del empresario de un salón de peluquería y estética.

### Finanzas

Las competencias importantes para el espíritu empresarial tienen que ver con las finanzas, el marketing, el personal y las ventas. Por lo tanto, el empresario tiene que ser capaz de desarrollar un plan de empresa y, como derivados, un plan de marketing y un plan financiero. En Alemania, los encuestados consideran importante que el empresario sea capaz de evaluar las necesidades de inversión de la empresa y sus recursos financieros, elaborar una estimación de costes, calcular los márgenes de contribución y hacer un balance económico de los resultados. Además, el encuestado alemán opina que el empresario debe ser capaz de calcular los ratios de rendimiento de la empresa y tenerlos en cuenta. Está claro que el empresario necesita competencias financieras para dirigir el salón, pero si no es capaz de analizar los aspectos financieros, es aconsejable contratar a un contable para obtener información financiera suficiente y ratios de rendimiento más detallados.

### Marketing y ventas

El empresario necesita competencias en marketing y ventas. Para el empresario es importante tener una misión y una visión de su salón: cuál es nuestra propuesta (¿qué valor ofrecemos y a quién?) y cómo queremos desarrollarnos en los próximos años.

La comunicación de marketing debe estar vinculada a las redes sociales y al uso de estadísticas como Google Analytics. Los

clientes estarán mejor informados gracias a las redes sociales y a un sitio web interactivo.

También será muy importante tener conocimientos sobre los clientes, los clientes potenciales y los temas, para que el empresario sea capaz de comunicarse específicamente con estos grupos objetivo.

Por último, el salón debe desarrollar competencias en "experiencia del cliente", lo que significa ser consciente del impacto de toda la comunicación verbal y no verbal del salón en los clientes.

### **Capacidad de comunicación**

Una de las competencias más importantes de la atención al cliente es saber comunicarse con él. Para entender al cliente hacen falta varias habilidades comunicativas: escuchar atentamente, aconsejar al cliente de la forma adecuada, mantener una conversación agradable, resolver un problema con un cliente y ser capaz de solucionar un conflicto.

### **Trabajo en equipo y cooperación**

El empresario tendrá un equipo a su alrededor. Para ser eficaz, es importante que el empresario sea capaz de evaluar la eficacia y la eficiencia del equipo, de acuerdo con los objetivos de la empresa. También es importante que el empresario pueda celebrar reuniones periódicas de equipo para debatir los progresos del salón, su personal, las finanzas, las ventas, los clientes, pero también el proceso de sostenibilidad. Estas reuniones pueden afinar la estrategia del salón. Del

mismo modo, el empresario debe ser consciente de la importancia de mantener conversaciones y reuniones con proveedores, otras organizaciones y personas de la red empresarial.

También es evidente que cada vez será más difícil encontrar personal cualificado.

### **Aprendizaje y desarrollo**

En estos tiempos de rápidos cambios, es muy importante seguir aprendiendo y desarrollando el equipo. Aprendiendo, el empresario conocerá nuevas técnicas, nuevos productos, nuevos materiales y las posibilidades de ser más sostenible. Aprender es también trabajar con distintos tipos éticos de cabello, nuevos productos capilares y posibles cambios sostenibles.

## **4.3. Competencias Sostenibilidad**

Las competencias en sostenibilidad son el conjunto interrelacionado de conocimientos, destrezas, actitudes y valores que permiten una acción eficaz y encarnada en el mundo con respecto a los problemas, retos y oportunidades de sostenibilidad del mundo real, según el contexto.

La sostenibilidad medioambiental pretende mejorar el bienestar humano mediante la protección del capital natural (por ejemplo, la tierra, el aire, el agua, los minerales, etc.). Las iniciativas y programas se definen como sostenibles desde el punto de vista medioambiental cuando garantizan la satisfacción de las necesidades de la población sin riesgo de comprometer las necesidades de las generaciones futuras. La sostenibilidad medioambiental hace hincapié en cómo las empresas pueden lograr resultados económicos positivos sin perjudicar, a corto o largo plazo, al medio ambiente.

Las competencias de sostenibilidad en 2030 para un peluquero, incluido el salón-empresario, son en muchos aspectos las mismas que se aplican universalmente para la sostenibilidad. Por otra parte, muchas competencias se aplican especialmente a los salones de peluquería.

### **Gestión de la sostenibilidad**

El primer paso para ser más sostenible es ser más consciente del uso de recursos, como el

agua, la electricidad y los productos capilares. El segundo paso es controlar y gestionar el uso. Para ello se necesitan competencias de análisis, registro, control y gestión.

Lo mismo ocurre con la gestión de residuos. Tomar conciencia es el primer paso, el siguiente es mejorar la gestión de residuos de los productos. Se trata de la gestión de los envases, el reciclaje, la reutilización de los productos.

La gestión implica también aplicar normas higiénicas y de seguridad, aplicar conocimientos de ergonomía y aplicar conocimientos sobre cómo utilizar los equipos de protección.

### **Marketing de sostenibilidad ("verde")**

Las competencias de sostenibilidad incluyen el marketing verde de cara a los clientes. El marketing ecológico (o marketing medioambiental) es la promoción de productos, servicios e iniciativas respetuosos con el medio ambiente. Más concretamente, el marketing ecológico se refiere a una amplia gama de prácticas y estrategias respetuosas con el medio ambiente.

Algunos ejemplos de marketing ecológico son

- Utilizar envases de productos ecológicos fabricados con materiales reciclados
- Adoptar prácticas empresariales sostenibles
- Esfuerzos de marketing para comunicar las ventajas medioambientales de un producto
- Invertir los beneficios en energías renovables

### **Aprender y conocer**

Una competencia importante es organizar actualizaciones continuas de la formación sobre conocimientos sostenibles, sanitarios y de seguridad para el equipo de peluqueros. Los peluqueros y esteticistas tienen que aprender a depender menos de los plásticos de un solo uso y de los productos no reciclables, ya que se irán eliminando progresivamente de la economía. El aprendizaje implica también ir más allá: ¿cómo se trasladan los clientes y los productos desde y hacia el salón?

Otra competencia consiste en ser informado periódicamente, por ejemplo por especialistas y empresas, sobre la normativa de salud y seguridad en el trabajo, protección contra incendios y del medio ambiente y requisitos de ergonomía.

## **4.4. Competencias Tecnología**

Las innovaciones digitales pueden ser facilitadoras clave de la transición ecológica, mientras que la ecologización de las tecnologías digitales es un factor crítico de éxito para la transformación digital. Las innovaciones digitales pueden favorecer la transición ecológica. Las tecnologías digitales son clave para supervisar, con precisión, el estado del medio ambiente y evaluar el impacto de las políticas e intervenciones con el objetivo de identificar buenas prácticas y llevarlas a escala. Por ejemplo, los satélites permiten recopilar datos en tiempo real sobre las emisiones de gases de efecto invernadero y la deforestación, permitiendo una mayor transparencia en los compromisos de los países para alcanzar acuerdos medioambientales mundiales.

Muchos estudiantes que tienen buenos niveles de competencia en sostenibilidad medioambiental no tienen niveles similares de competencia digital y viceversa. Muchos estudiantes de todos los países de la UE manifestaron un bajo nivel de interés por las

herramientas digitales, una falta de autoeficacia a la hora de utilizarlas y un bajo nivel de competencia digital autodeclarada.

Combinar una sólida competencia en materia de sostenibilidad medioambiental con unas habilidades digitales sólidas es clave para el profundo replanteamiento y reequipamiento necesarios para adaptar los sectores de la energía, el urbanismo, el transporte, la vivienda, la agricultura, la confección y la belleza -por nombrar sólo algunos- de modo que alcancen los objetivos en materia de cambio climático.

### **Conocimientos de automatización y TIC**

La automatización es la pregunta clave: ¿qué aspectos de la peluquería y de ser esteticista pueden quedar obsoletos? De hecho, muchas funciones del salón ya están informatizadas. Los peluqueros y esteticistas deben tener conocimientos básicos de TIC. Los futuros peluqueros y esteticistas deben ser capaces de involucrar a clientes de diferentes edades y estratos sociales, que podrían mostrarse reticentes ante las nuevas tecnologías (el 44 % de los ciudadanos de la UE no tiene competencias digitales básicas). Deben poder trabajar con programas informáticos (apps) vinculados a los salones. Por ejemplo, trabajar con una aplicación que ofrezca una vista previa digital de los cortes de pelo o el modelado en 3D. El conocimiento de las redes sociales es necesario para fines de marketing (nuevos clientes, retención de clientes existentes). También son necesarios conocimientos sobre un sistema de reservas en línea, ya que los cambiantes patrones de consumo requerirán estrategias flexibles: los compradores son menos propensos a visitar los comercios físicos y cada vez hacen más pedidos en línea. Esto también reduce la visibilidad de los visitantes en los salones. Los empresarios deben tener conocimientos de sistemas administrativos (teneduría de libros, facturas, contabilidad).

## 5 Inventario/investigación

En el proyecto se han llevado a cabo varias investigaciones e inventarios documentales.

## 1. Inventario I

Febelhair, Richtpunt Campus Oudenaarde y el IES EL PALO Málaga elaboraron conjuntamente un cuestionario que fue cumplimentado por cada socio. Mediante el cuestionario recogimos información sobre:

- Formación y cursos en el ámbito de la educación en los distintos países socios
- Requisitos y competencias, perfiles y aptitudes del sector en materia de espíritu empresarial, digitalización y sostenibilidad
- Tendencias, futuros requisitos/habilidades en emprendimiento, digitalización y sostenibilidad

El documento en blanco figura en el Anexo 3.

En el apartado 5.1 se presenta un resumen de los resultados. El cuestionario se aplicó en los países participantes.

## 2. Inventario II

fue elaborada y ejecutada por El Palo (España) y el CIOFS (Italia). La encuesta tenía por objeto:

- a. peluqueros (peluqueros independientes, profesores) y
- b. clientes.



*(Encuesta Dragnsurvey, sd)*

### 5.1 Encuesta e información sobre el sector

En este apartado mostramos los resultados sobre:

- Información sobre cursos, módulos, segmentos de cursos y formación Espíritu empresarial (2020)
- Futuras competencias/perfiles/cualificaciones en el sector (2030),

dividido en emprendimiento, sostenibilidad y Digitalización y competencias digitales.

### 5.1.1 Información sobre cursos, módulos, segmentos de cursos y formación en Peluquería y estética

Se recogieron los siguientes datos importantes:

- Tipo de centro, tipo de alumnos, duración del curso.
- De la enseñanza de FP (indicar MEC y niveles nacionales)

Bélgica	Italia	Países Bajos	España
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Secundaria: Cuidado del cabello / Peluquero (5Y - Nivel 4)</li> <li>- Secundaria: Peluquería dual/estilista dual (3Y - Nivel 4)</li> <li>- Secundaria: Bienestar y estilo de vida/ año de especialización (5Y - Nivel 4)</li> <li>- Educación de adultos: Peluquero, jefe de salón de peluquería, peluquero, estilista, profesional de la belleza, uñas de arte, cuidado de los pies... ( Años depende de la escuela -Nivel 4)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Operario de bienestar - peluquería (3Y - Nivel 3)</li> <li>- Operario de bienestar - cosmética (3Y - Nivel 3)</li> <li>- Técnico de peluquería (1Y - Nivel 4)</li> <li>- Técnico en tratamientos de belleza (1 año - Nivel 4)</li> <li>- Academia de peluquería 5Y - Nivel 6)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Escuela secundaria: Asistente de peluquería, peluquería, jefe de peluquería (5Y - Nivel 4)</li> <li>- Educación de adultos: peluquero, jefe de salón de peluquería, barbero, estilista... (Los años dependen de la escuela - Nivel 2)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Secundaria (inferior y superior): técnico básico en peluquería y estética, técnico en peluquería y estética (2000 horas - Nivel 3&amp;4)</li> <li>- Asistente de peluquería/belleza</li> </ul>

Los peluqueros siguen muchos cursos de formación a lo largo de su carrera. El mundo de la peluquería no se detiene y los cursos de actualización son imprescindibles. Los cursos de

refresco/actualización suelen basarse en un tema específico como la coloración, el corte, el recogido o el liderazgo

Los proveedores con los que trabajamos en el salón de peluquería, como L'Oréal, Wella, Schwarzkopf, Joico... ofrecen cursos de actualización.

## Información sobre cursos, módulos, segmentos de cursos y formación Espíritu empresarial

Bélgica	Italia	Países Bajos	España
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Educación secundaria y de adultos: Cuando terminas la enseñanza secundaria o la formación de adultos como peluquero/esteticista, el espíritu empresarial también está incluido en el programa. Antes, para abrir un salón de peluquería o estética era necesario tener un título en gestión empresarial. Ahora ya no es así en Bélgica.</li> <li>- Formación privada; Hay muchos cursos privados de formación sobre temas de coaching empresarial, marketing, administración y ventas. Suelen ser cursos muy caros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Economía - Gestión empresarial: Muchos institutos de Italia ofrecen un curso centrado en la gestión empresarial y la economía (5Y)</li> <li>- Económica: La carrera de Economía es una de las más populares en todas las universidades de Italia (3-5 años).</li> <li>- Espíritu empresarial - economía - gestión de empresas: Este tipo de cursos, para peluqueros o esteticistas, los ofrecen muchas instituciones o incluso directamente los fabricantes o proveedores de cosméticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Secundaria: Si terminas la enseñanza secundaria o la formación de adultos como peluquero/esteticista, el programa también incluye el espíritu empresarial.... Diversos centros de enseñanza secundaria imparten formación sobre el espíritu empresarial, como Vakman ondernemen.</li> <li>- Educación superior: Pequeñas empresas e iniciativa empresarial</li> <li>- Formación privada: Marketing, administración, ventas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bachillerato: Técnico en actividades comerciales, técnico en gestión administrativa</li> <li>- Módulo transversal Iniciativa empresarial y emprendedora, formación y orientación laboral</li> <li>- FP Superior Técnico superior en administración y finanzas, asistencia al director de oficina, gestión de ventas y espacios comerciales</li> </ul>

## Información sobre cursos, módulos, segmentos de cursos y formación Digitalización y competencias digitales

Bélgica	Italia	Países Bajos	España
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Secundaria + educación de adultos: Cuando terminas la enseñanza secundaria o la educación de adultos como peluquero/esteticista, el programa también incluye conocimientos de TIC. Como trabajar con Word, PowerPoint, Excel...</li> <li>- Formación privada: redes sociales, reservas online...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- TIC: Muchos institutos de Italia ofrecen un curso centrado en las TIC.</li> <li>- Muchas universidades italianas ofrecen cursos de TIC.</li> <li>- Este tipo de cursos, para peluquero o esteticista, los ofrecen muchas instituciones.</li> </ul>	<p>Secundaria + adultos: Cuando terminas la enseñanza secundaria o la formación de adultos como peluquero/esteticista, el programa también incluye conocimientos de TIC. Como trabajar con Word, PowerPoint, Excel...</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programa básico de EFP: Diplomado en ofimática, informática y comunicaciones, técnico en sistemas microinformáticos y redes</li> <li>- En peluquería y estética: 40 horas de economía circular y digitalización. Digitalización aplicada</li> </ul>

## Información sobre cursos, módulos, segmento de cursos y formación Sostenibilidad

Bélgica	Italia	Países Bajos
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Educación secundaria y de adultos: Si te gradúas como</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ciencias naturales y medioambientales: Hay algunas universidades en</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Secundaria + adultos: Innovación y sostenibilidad de los asesores</li> </ul>

<p>peluquero/esteticista, el programa también incluye conocimientos sobre sostenibilidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Folleto Risktrainer: Del sector, peluquerías y estética, Se tratan los siguientes temas</li> <li>• Lugar de trabajo seguro</li> <li>• Protección de la salud</li> <li>• Higiénico</li> <li>• Ergonómico</li> <li>• Medio ambiente</li> <li>• Bienestar psicosocial</li> </ul>	<p>Italia que ofrecen un curso específico con este enfoque.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formación relacionada con la sostenibilidad y la ecología: Este tipo de cursos, para peluqueros o esteticistas, los ofrecen pocas instituciones en la actualidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Material didáctico: Sostenibilidad MBO - diferentes materiales didácticos para la sostenibilidad en la peluquería.</li> </ul>
--	---	--

## 5.2 Competencias/perfiles/destrezas en el sector (2020)

En esta sección vamos a describir la actitud general de los clientes, empresarios y propietarios de salones del sector de la peluquería y la estética con respecto al espíritu empresarial, la digitalización y la sostenibilidad en el sector de la peluquería y la estética.

### Iniciativa Empresarial 2020

	Bélgica	Países Bajos	España	Italia
<b>Cliente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exigencias :</li> <li>• Sigue numerosos cursos de formación</li> <li>• Atención al cliente</li> <li>• Activo en las redes sociales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Medidas de higiene y corona</li> <li>- Fácil de usar</li> <li>- ¿Cómo encontrar un peluquero?</li> </ul>	<p>Las demandas de los consumidores para 2021, tienen que ver con la experiencia pandémica y aquí están las más relevantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Las empresas deben dar prioridad a la acción social y ayudar a los consumidores a conseguir estilos de vida más sostenibles y saludables.</li> </ul>	-

			<p>-Mientras que los consumidores más jóvenes prefieren la interacción digital, los mayores buscan el contacto con otra persona.</p> <p>-Trabajar desde casa será un cambio a largo plazo y, por tanto, busca socializar o realizar actividades en comunidades con menor densidad de población.</p> <p>-Las empresas deben ofrecer soluciones que apunten al deseo del consumidor de aprovechar al máximo su tiempo ofreciéndole mayor flexibilidad, especialmente con productos y servicios a los que pueda acceder desde su casa o cerca de ella.</p> <p>-La gente está más concienciada con la salud y demanda productos de higiene, al tiempo que busca soluciones para evitar menos contacto y prevenir la propagación del coronavirus.</p> <p>-Las empresas deben ofrecer servicios y productos que favorezcan la resiliencia, la salud y el bienestar mental de las personas.</p> <p>-Las empresas deben apoyar las necesidades de conciliación, productividad y comunicación</p>	
--	--	--	--	--

<b>Propietarios de salones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Siguiendo un curso de formación en gestión empresarial.</li> <li>- Conocimientos de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas</li> <li>• Cálculo del precio</li> <li>• Administración de clientes</li> <li>• Gestión</li> <li>• Contabilidad</li> <li>• Comunicación</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborar un plan de empresa <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quién es usted como empresario</li> <li>• Características personales</li> <li>• Su idea</li> <li>• Su empresa</li> <li>• Forma jurídica</li> <li>• Nombre y localización</li> <li>• Sus estrategias de marketing</li> <li>• Su plan financiero</li> </ul> </li> <li>- Marketing</li> <li>- Manténgase al día de las últimas tendencias en la profesión y el espíritu empresarial</li> </ul>	<p>La mayoría de los propietarios de salones piensan que para tener éxito en este sector se necesita algo más que habilidades manuales, es esencial tener</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pasión y tenacidad</li> <li>- Inspira afecto y empatía.</li> <li>- formación continua y actualización permanente</li> <li>- creatividad, sentido artístico y caza de tendencias</li> <li>- conseguir nuevos retos</li> </ul> <p style="text-align: center;">- Exigencias:</p> <p>Una de las mayores reivindicaciones de los propietarios y empresarios de salones de belleza es la reducción del IVA del 21% al 10%.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Técnicas de venta</li> <li>- Especialización</li> <li>- Gestión de salones</li> <li>- Composición y efectos de los cosméticos.</li> <li>- Herramientas digitales</li> <li>- Innovación tecnológica</li> </ul> <p>En los últimos cinco años, la sostenibilidad (Limpio y Seguro, Mejor para la Planta / Ecológico, Belleza Ética y Natural) ha pasado de ser una tendencia a un imperativo empresarial.</p>	<p>Competencias empresariales más buscadas 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Innovación</li> <li>- Comunicación</li> <li>- Economía y administración</li> <li>- Creatividad</li> <li>- Ética y sostenibilidad</li> </ul>
--------------------------------	---	---	---	--

## Digitalización y competencias digitales 2020

	Bélgica	Países Bajos	España	Italia
<b>Cliente</b>	<p>Sistema de reservas en línea</p> <p>Wi-Fi gratuito</p> <p>Pago por móvil / pago sin contacto</p> <p>Ejemplo de peinado en tableta</p>	<p>Sistema de reservas en línea</p> <p>Wi-Fi gratuito</p> <p>Pago por móvil / pago sin contacto</p> <p>Ejemplo de peinado en tableta</p>	<p>Servicio integrado de reservas en línea para salones de belleza.</p> <p>Los españoles son reacios a reservar cita por Internet (sólo el 13% lo haría on-line, el 52% por teléfono y el resto en persona)</p>	
<b>Propietarios de salones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programa de contabilidad digital</li> <li>- Sistema de reservas en línea</li> <li>- Redes sociales</li> <li>- Pagos por móvil</li> <li>- Tienda web</li> <li>- Aprendizaje digital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programa de contabilidad digital</li> <li>- Sistema de reservas en línea</li> <li>- Redes sociales</li> <li>- Pagos por móvil</li> <li>- Tienda web</li> <li>- Aprendizaje digital</li> </ul>	<p>Tecnologías como el aprendizaje automático y la inteligencia artificial ya permiten a los profesionales de la belleza realizar desde diagnósticos capilares hasta mostrar a los clientes maquillajes completos desde su dispositivo móvil.</p> <p>-Analizar datos empresariales para descubrir riesgos y oportunidades.</p> <p>- Crear mejores experiencias para los clientes</p>	<p>Competencias de digitalización más buscadas 2021</p> <p>Uso de redes sociales, software de gestión, herramientas de comercio electrónico, software de ofimática, ciudadanía en línea...</p>

			<p>y motivar su fidelidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumentar la capacidad de generar ingresos.</li> <li>- Crear ventajas competitivas frente a otros salones.</li> <li>- Tener la capacidad de reaccionar rápidamente a los cambios en las necesidades internas o externas.</li> <li>-Reducir los costes de explotación.</li> <li>-Mejorar la eficacia de los procesos de trabajo</li> </ul>	
--	--	--	--	--

## Sostenibilidad 2020

	Bélgica	Países Bajos	España	Italia
<b>Ciente</b>	Para los clientes, la sostenibilidad es menos importante. Vienen por el servicio.	La sostenibilidad es cada vez más importante para los clientes e influirá en su elección del salón.	<p>Productos naturales</p> <p>Sin parabenos, siliconas ni colorantes</p> <p>Botellas de plástico reciclado</p> <p>Menos plástico</p> <p>Etiquetado ecológico</p>	

<b>Propietarios de salones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Material es reciclables</li> <li>- Ahorro de agua</li> <li>- Energía sostenible</li> <li>- Ergonómico</li> <li>- Productos biológicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Material es reciclables</li> <li>- Ahorro de agua</li> <li>- Energía sostenible</li> <li>- Ergonómico</li> <li>- Productos biológicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Prácticas sostenibles</li> <li>Productos naturales</li> <li>- Residuos</li> <li>-Seguridad en el trabajo</li> </ul>	<p>Competencias en sostenibilidad más buscadas 2021</p> <p>Ahorro de energía, ahorro de agua, reducción de residuos, calidad del aire...</p>
--------------------------------	---	---	---	--

Herramientas y buenas prácticas locales para la protección del medio ambiente y la sostenibilidad

Herramientas, métodos	Descripción	Cómo se controla
<b>Agua</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cabezal de ducha: Duplica la presión del agua y crea un potente caudal, por lo que reduce a la mitad el tiempo de aclarado. Ahorra hasta un 65% del consumo de agua.</li> <li>- Dispositivos para ahorrar agua: grifos reguladores de temperatura o caudal, concentradores de chorro, perlizadores</li> <li>- Grifos cerrados al lavar el champú</li> <li>- Uso de toallas de un solo uso</li> <li>- Uso de filtros de pelo para evitar atascos en el desagüe</li> </ul>	Factura del agua
<b>Electricidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Paneles solares</li> </ul>	Factura de electricidad

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bomba de calor</li> <li>- Iluminación Led</li> <li>- Recomendaciones</li> <li>- A/C ajustado &gt;20°C</li> <li>- Luces led. Electrodomésticos de bajo consumo A+++</li> </ul>	
<b>Gestión de residuos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reciclaje y reutilización de materiales: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toallas biodegradables</li> <li>• Bote de pintura ecológica</li> </ul> </li> <li>- Formación sobre depósito y eliminación de residuos peligrosos</li> </ul>	Más barato: menos lavados Ley 10/1998, de 21 de abril, de Residuos y Real Decreto 833/1988 sobre residuos peligrosos y tóxicos.
<b>Productos químicos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilizar pastas en lugar de polvos</li> <li>- Sistema de ventilación en el que se puede dar color</li> <li>- Mezclar los colores con una batidora</li> <li>- Uso de productos no tóxicos</li> </ul>	Salud del peluquero Ecocert, Icea, Aiab, Ccpb, Nature, Cosmos, Demeter y EU Ecolabel
<b>Higiene</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Limpieza de los pocos bio-salones que existen, con productos ecológicos. Uso de toallas de algodón orgánico lavadas con bioproductos en programas cortos.</li> </ul>	
<b>Productos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Productos ecológicos y naturales certificados</li> </ul>	Organismos certificadores nacionales autorizados (mercado europeo)
<b>Muebles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Muebles de madera</li> <li>- Uso de materiales reciclados o sostenibles en el mobiliario</li> </ul>	Franquicia
<b>Otros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exigir políticas sostenibles a los proveedores</li> <li>- Uso de silenciadores en secadoras</li> <li>- Envases ecológicos</li> </ul>	

### 5.1.2 Demandas y competencias futuras (2030)

En esta sección vamos a analizar las nuevas tendencias también en los mismos dos campos diferentes:

- Relacionados con las habilidades artísticas/creativas (técnicas) y
- En relación con las competencias personales o blandas (generales).

## Espíritu empresarial 2030

<b>Técnicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Especializarse en un tema</li> <li>- Especialistas que trabajan juntos en una empresa</li> </ul>	<p>Por ejemplo, una peluquería en la que sólo puedes teñirte el pelo o un instituto en el que sólo puedes hacerte un tratamiento facial. Los peluqueros y esteticistas se especializan en un tema, lo que les hace destacar.</p> <p>Diferentes especialidades bajo un mismo techo. Como peluquero, esteticista, barbero y especialista en cejas.</p>
<b>Economía</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pequeños autónomos bajo un mismo techo</li> </ul>	<p>Trabajando juntos, los riesgos y los costes son menores. Piensa en un seguro conjunto.</p>
<b>Social</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear oportunidades para las personas con discapacidad</li> </ul>	<p>Crear un proyecto para las personas alejadas del mercado laboral</p>
<b>Clientes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atención médica y productos o servicios para mejorar la calidad de vida.</li> <li>- Salud y bienestar naturales basados en ingredientes no tóxicos y cosméticos personalizados</li> <li>- Servicios a domicilio y para empresas</li> </ul>	<p>El mayor segmento de consumidores será la población mayor de 60 años.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Más de la mitad del patrimonio mundial estará en manos de mujeres, que gastan el dinero de forma diferente y son más reacias a asumir riesgos.</li> </ul>
<b>Empresarios y propietarios de salones de belleza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asesoramiento sobre técnicas de H&amp;B para rodajes y vídeos.</li> <li>- Conocimientos en cosmética verde</li> </ul>	<p>La escasez de agua generará una revolución en los tratamientos de peluquería y estética</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Cuidados, relajación y nutrición para el cuerpo y la mente, con un enfoque holístico. El objetivo es ofrecer una versión express en la que el cliente sienta que valoramos el poco tiempo libre que tiene pero siempre desde la excelencia y el lujo.</li> <li>- La especialización y la colaboración entre profesionales serán obligatorias</li> </ul>

## Digitalización y competencias digitales 2030

<b>Reservas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sistema de reservas en línea</li> </ul>	<p>El sistema de reservas en línea está en alza desde hace tres años. ¿Lo utilizará todo el mundo en 2030? El peluquero o esteticista ya no tendrá que preocuparse de concertar citas ni de llamar por teléfono.</p>
<b>Clientes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Surgimiento del concepto de peluquería y estética a domicilio y a la carta</li> <li>- Asesoramiento personalizado previo al servicio</li> <li>- Uso realista de las aplicaciones de "maquillaje"</li> <li>- Reserva de citas por Internet</li> <li>- Información fiable.</li> <li>- Los clientes se convierten en prosumidores</li> <li>- Valorar más las experiencias que las posesiones</li> </ul>	<p>Los servicios a la carta han cobrado importancia porque la gente intenta agilizar las actividades rutinarias y ahorrar tiempo.</p> <p>Los nuevos clientes pueden tener dudas sobre sus necesidades, los clientes habituales pueden estar pensando en cambiar por completo o probar algo nuevo además de sus opciones habituales.</p> <p>Tener la posibilidad de hacer consultas digitales proporcionaría información, simplificando y agilizando los servicios.</p> <p>Amazon inaugura su primer "Experience salon" en Londres</p> <p>La mitad de los usuarios de teléfonos inteligentes del mundo predicen que en 2025 todos llevaremos dispositivos de realidad aumentada y que en 2030, con la tecnología 5G, se impondrá el Internet de los sentidos. También predicen que los wearables podrán traducir idiomas al instante y nos permitirán controlar y experimentar el olfato, la vista, el gusto, las texturas y la temperatura digitalmente.</p> <p>-Las pantallas holográficas 3D serán una poderosa herramienta de marketing y comunicación.</p> <p>Reservar citas por Internet se convertirá en algo habitual y también ayudará a mantener el contacto con los clientes.</p>

		<p>Los clientes satisfechos son la mejor fuente de recomendaciones y referencias para cualquier negocio. Los salones animan a sus clientes a escribir opiniones sobre el salón, el personal y los servicios.</p> <p>Las opiniones favorables ayudan a los clientes potenciales a decidirse. Los comentarios menos entusiastas indican en qué puntos débiles debería centrarse el salón y eliminarlos para mejorar el servicio.</p> <p>Los propietarios de salones de belleza tendrán que ver la visita de un cliente al salón como una experiencia y ver cómo pueden "sorprender" a esa persona con todo lo que hacen. Lo bueno de esto es que, si lo hacen bien, la gente estará dispuesta a pagar mucho más por el privilegio y a hacer mucho más por dar a conocer el negocio.</p>
<b>Profesores y estudiantes de peluquería y estética</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Encontrar formas más eficaces de integrar la tecnología en la enseñanza y el aprendizaje.</li> <li>- Ética de la tecnología digital</li> </ul>	<p>Los centros escolares tienen que aprovechar el potencial de la tecnología en las aulas para hacer frente a la brecha digital y dotar a todos los alumnos de las capacidades que necesitan en el mundo conectado de hoy en día.</p> <p>Los educadores, en este nuevo mundo cibernético, están obligados a preparar mejor a las nuevas generaciones de "nativos digitales", para que puedan enfrentarse a las dimensiones éticas y sociales no sólo de las tecnologías digitales existentes, sino de las que aún están por inventar.</p>
<b>Empresarios y propietarios de salones de belleza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Citas digitales y seguimiento digital de los clientes</li> <li>- Plataformas de colaboración y comunicación entre salones, empleados y empresarios de empresas diferentes</li> </ul>	<p>-Los clientes esperan poder reservar sus citas de peluquería y estética desde sus teléfonos inteligentes, iPads o relojes.</p> <p>-Las citas online conceden disponibilidad evitando teléfonos ocupados, recepcionista virtual y otras opciones.</p>

	<p>pero conectadas, por ejemplo: peluquerías, nutricionistas, dermatólogos, cosmetólogos...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cita de depósito</li> <li>- Software y aplicaciones para facilitar la atención al cliente, la gestión de inventarios, la contabilidad, la venta de productos, etc.</li> <li>- Venta virtual y aprendizaje virtual</li> <li>- Polarización de la demanda en dos grupos: velocidad y entretenimiento. Esto marcará diferencias en las necesidades de ambos grupos de clientes.</li> <li>- Necesidad de protección de datos y gestión de la reputación.</li> </ul>	<p>- Seguimiento de los clientes del salón para que tomen medidas que animen a los clientes a venir con más frecuencia y gastar más.</p> <p>Venta virtual y aprendizaje virtual</p> <p>Los sistemas de reserva en línea con un depósito permitirán a los profesionales asegurarse contra los "no-shows".</p> <p>Poseer una vida profesional de productos, vender asesoramiento en línea, vender productos adecuados a las necesidades de los clientes, hacer consultoría en línea...</p> <p>Plataformas de colaboración y comunicación entre salones, empleados y empresarios de empresas diferentes pero conectadas, por ejemplo: peluquerías, nutricionistas, dermatólogos, cosmetólogos...</p> <p>Rapidez: los clientes que quieren rapidez en el salón estarán orientados a los resultados y buscarán ofertas clínicamente eficientes; tener un buen control de los datos y las preferencias de los clientes ayudará a reducir el tiempo de reacción.</p> <p>Entretenimiento: los clientes que quieran entretenimiento estarán dispuestos a disfrutar de espacios que ofrezcan cuidado, relajación y alimento para el alma; de nuevo, tener un buen control de los datos y las preferencias de los clientes ayudará a personalizar las experiencias.</p> <p>-La población mundial de robots crece rápidamente. Muchos son robots industriales, pero la robótica personal está creciendo rápidamente. Los robots que lavan el pelo o los escáneres que analizan tu piel antes de un tratamiento facial serán una realidad.</p>
--	--	---

## Sostenibilidad 2030

<b>Gobierno</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Eliminación del plástico.</li> <li>2. Ajuste.</li> <li>3. Protocolo de detección de buenas prácticas.</li> <li>4. Nivel mínimo de sostenibilidad en los electrodomésticos.</li> </ol>	<p>A través de legislación como la "Ley de Residuos".</p> <p>Unificar métodos con: Claridad. Calidad y eficacia. Normas nacionales y normas internacionales.</p> <p>Limpieza, Riesgos químicos, reciclaje...</p> <p>Establecer límites como las etiquetas energéticas de los electrodomésticos.</p>
<b>Laboratorios</b>	<p>Eliminación de microplásticos.</p> <p>Pacto por la innovación de nuevos productos.</p> <p>Productos menos nocivos.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. A través de la investigación para reducirlos.</li> <li>2. Fomento de la investigación en sistemas más sostenibles.</li> <li>3. Pruebas de detección de enfermedades.</li> </ol>
<b>Consumidores</b>	<p>Reducir el impacto sobre la salud.</p> <p>· Productos más ecológicos.</p>	<p>Reducir la cantidad de bioacumulación.</p> <p>· Natural y casero.</p>
<b>Grupos ecologistas</b>	<p>Eliminación de microplásticos.</p> <p>Reducción de CFC, persulfato, productos cancerígenos y los que afectan a la reproducción .</p> <p>Disminución del consumo de agua y contaminantes..</p>	<p>Novedades y cosmética más ecológica.</p> <p>Productos más ecológicos y biodegradables.</p> <p>Mediante mejores aparatos y el tratamiento del agua antes de ir al alcantarillado.</p>
<b>Vecinos</b>	<p>Mejoras en la depuración del agua.</p>	<p>Mediante un tratamiento más completo del agua.</p>

<b>Trabajadores</b>	<p>Productos menos nocivos para la salud.</p> <p>Equipamiento necesario.</p> <p>Protocolos.</p>	<p>Reducción en compuestos como persulfato, benceno...</p> <p>IPE (guantes, mascarilla, delantal, gafas).</p> <p>Se cumplen en ambas (peluquerías masculinas y femeninas), donde existen diferencias significativas.</p>
<b>Empresarios y asociaciones</b>	<p>Nuevas tecnologías (no presenciales).</p> <p>Establece objetivos.</p> <p>Etiquetado sostenible.</p> <p>Buenas prácticas.</p> <p>Mayor rendimiento hídrico.</p> <p>Valoración del aire.</p> <p>Electrodomésticos más sostenibles.</p>	<p>Mostrarse y dar a conocer los productos.</p> <p>Reducción de la huella eléctrica y de carbono mediante energías renovables y reducción del despilfarro.</p> <p>Nueva composición más ecológica</p> <p>Riesgos químicos, prevención de riesgos laborales, mejora del protocolo de reciclaje y limpieza.</p> <p>Circuito cerrado y almacenamiento de agua, sistemas de purificación de agua.</p> <p>-Sistema de extracción y ventilación (forzada y natural).</p> <p>-Extractores para productos volátiles</p> <p>Luces led, electrodomésticos eficientes: lavadora, secadoras, secadores de pelo...</p>

## 5.2 Encuesta a peluqueros sobre digitalización, espíritu empresarial y sostenibilidad

Esta encuesta en torno a los temas de la digitalización, el espíritu empresarial y la sostenibilidad iba dirigida a:

- a. peluqueros (peluqueros independientes, profesores),
- b. clientes.

Enviamos nuestra encuesta a muchas peluquerías, pero no siempre es fácil conseguir que los peluqueros rellenen una encuesta. Pero 150 peluqueros rellenaron y devolvieron el cuestionario.



(academia, 2016)

### 5.2.1 Resumen encuesta peluqueros

Enumeramos las preguntas y las respuestas. Para mayor claridad, anotamos las respuestas más frecuentes que dieron los peluqueros.

## Resultados Encuesta peluqueros Espiritu empresarial

### 1. ¿Cómo se abordó el espíritu empresarial en su curso?

- Gestión empresarial
- Gestión de salones
- Gestión de ventas
- Cálculo del precio
- Crear una miniempresa

*\*Respuesta frecuente: no se ha prestado suficiente atención a este tema.*

### 2. ¿Qué habilidades empresariales necesita a diario en el salón?

- Gestión
- Liderazgo
- Comunicación
- Cálculo del precio
- Planificación
- Gestión de existencias
- Atención al cliente/gestión
- Redes sociales
- Tienda virtual

### 3. ¿Ha recibido formación adicional específica sobre el espíritu empresarial?

- Gestión empresarial - Curso nocturno de 1 año
- Club de negocios de L'Oréal
- Emoción de salón
- Formación en Unizo (Unión de empresarios autónomos. ) - curso de preinicio de sesión/curso de gestión.

### 4. ¿Cómo evolucionaron sus aptitudes empresariales a lo largo de su carrera? ¿Cuáles se han vuelto más importantes?

- Comunicación (a los clientes)
- Técnicas de venta
- Redes sociales (sitio web - Facebook - Instagram)
- Sistema de reservas en línea
- Equilibrio entre costes e ingresos
- Conocer nuevas empresas
- Manténgase al día de las últimas tendencias leyendo revistas especializadas

### 5. ¿Qué habilidades empresariales cree que serán más importantes en 2030?

- Especialización en un tema
- Digitalización (tienda web, educación en línea, redes sociales)

- Formar adecuadamente al personal

## Resultados encuesta peluqueros Sostenibilidad

### 1. ¿Qué papel desempeña la sostenibilidad en su educación?

- Durante la formación se tratarán brevemente los siguientes temas. No se trata de un curso independiente:
- Gestión de residuos,
- Gestión de la higiene
- Gestión medioambiental
- Ergonomía
- Productos biológicos

### 2. ¿Ha realizado alguna formación adicional específica para la sostenibilidad?

- Hairborist: marca de peluquería ecológica que ofrece al peluquero una formación antes de trabajar con los productos. <https://hairborist.nl/>)
- Talleres a través de empresas (a menudo L'Oréal)

### 3. ¿Qué técnicas de sostenibilidad aplica en su salón/escuela?

- Gestión de residuos (clasificación - materiales reutilizables)
- Ahorro de agua (grifos ahorradores)
- Paneles solares
- Bomba de calor
- Iluminación LED

### 4. ¿Cómo ha evolucionado su visión de la sostenibilidad a lo largo de su carrera? ¿En qué se centra más que antes?

- Esta respuesta es muy común: Se presta muy poca atención
- Clasificación/reciclado
- Trabajar con productos naturales
- Ahorro de electricidad

### 5. ¿Qué competencias en materia de sostenibilidad cree que serán más importantes en 2030?

- Materiales y productos respetuosos con el medio ambiente
- Productos y materiales sostenibles
- Gestión de residuos
- Clasificación/reciclado

### 6. ¿Qué papel desempeña la sostenibilidad en su educación?

- Durante la formación se tratarán brevemente los siguientes temas. No se trata de un curso independiente:
- Gestión de residuos,
- Gestión de la higiene
- Gestión medioambiental

- Ergonomía
  - Productos biológicos
- 7. ¿Ha realizado alguna formación adicional específica para la sostenibilidad?**
- Hairborist: marca de peluquería ecológica que ofrece al peluquero una formación antes de trabajar con los productos. <https://hairborist.nl/>)
  - Talleres a través de empresas (a menudo L'Oréal)
- 8. ¿Qué técnicas de sostenibilidad aplica en su salón/escuela?**
- Gestión de residuos (clasificación - materiales reutilizables)
  - Ahorro de agua (grifos ahorradores)
  - Paneles solares
  - Bomba de calor
  - Iluminación LED
- 9. ¿Cómo ha evolucionado su visión de la sostenibilidad a lo largo de su carrera? ¿En qué se centra más que antes?**
- Esta respuesta es muy común: Se presta muy poca atención
  - Clasificación/reciclado
  - Trabajar con productos naturales
  - Ahorro de electricidad
- 10. ¿Qué competencias en materia de sostenibilidad cree que serán más importantes en 2030?**
- Materiales y productos respetuosos con el medio ambiente
  - Productos y materiales sostenibles
  - Gestión de residuos
  - Clasificación/reciclado

## Resultados encuesta peluqueros Innovación y Digitalización

- 1. ¿Cómo se aborda la innovación y la digitalización en su curso?**
- Muy a menudo NO
  - TIC en la enseñanza secundaria (Word, Excel, PowerPoint)
  - Libros/tabletas en línea
- 2. ¿Ha asistido a algún curso de formación adicional específico sobre innovación y digitalización?**
- Empresa de sistemas de reservas en línea
  - Club de negocios L'oréal
  - muy a menudo no, lo descubren ellos mismos
- 3. ¿Cómo han evolucionado sus competencias digitales a lo largo de su carrera? ¿Cuáles se han vuelto más importantes?**
- Contabilidad digital

- redes sociales (sitio web - Facebook - Instagram)
- Pagos por móvil
- Gestión de clientes en línea (pc- Ipad)

**4. ¿Qué competencias en torno a la innovación y la digitalización cree que serán más importantes en 2030?**

- Redes sociales (Facebook - Instagram)
- Tienda virtual
- Curso digital
- Sistema de reservas en línea

## 5.2.2 Resultados de la encuesta a los clientes

### Resultados encuesta clientes Espíritu empresarial

**1. ¿Crees que tu peluquero es un buen empresario?**

- No - 25%
- Sí - 75% (amable con el cliente, sigue muchos cursos de formación, activo en las redes sociales)

### Resultados encuesta clientes Innovación y Digitalización

**1. ¿Con cuáles de los siguientes aspectos de la digitalización cuenta ya su peluquería?**

- Redes sociales/página web - 21
- Pago por móvil/sin contacto - 17
- Sistema de reservas en línea - 12
- Wifi gratuito - 10%.
- Perfil del cliente digital - 8%.

**2. ¿Cuáles de los siguientes aspectos de la digitalización le gustaría que se ofrecieran en la peluquería?**

- Sistema de reservas en línea - 20%.
- Wifi gratuito - 14
- Pago por móvil/sin contacto - 13
- Ejemplo de peinado en tableta - 11%.

**3. ¿Qué aspectos de la digitalización cree que cobrarán importancia en la peluquería en el futuro?**

- Reservas en línea -> peluquerías que trabajan sin cita previa una cámara en directo para que los clientes puedan ver lo ocupado que está.
- App -> foto del cliente + peinado correspondiente (color y corte)

### Resultados encuesta a clientes sobre sostenibilidad

**1. ¿Su peluquero habla de sostenibilidad en la peluquería?**

- No 80%
- Sí 20% (productos ecológicos/biológicos/materiales desechables)

2. **¿Qué aspectos de la sostenibilidad cree que serán importantes en la peluquería en el futuro?**

- Limitar el consumo de agua
- Materiales desechables
- Materiales reciclables
- Productos biológicos

3. **Como cliente, ¿cambiaría de peluquería cuando sabe que otra está haciendo un trabajo más sostenible?**

- SÍ - 24%
- NO - 60
- SIN OPINIÓN -16

Los compañeros del IES EL PALO Málaga y del CIOFS-FP Lombardia también prepararon una encuesta que enviaron a peluqueros y clientes. Compartimos los resultados que encontraron.

## 6 Anexos

### Anexo 1: Cuadro sinóptico peluqueros 2020

	País	Fuente	Sostenibilidad	Iniciativa empresarial	Tecnología y digitalización
1	Austria	<b>Certificado de aprendizaje de peluquero (estilista) - NIVEL 4 - 2004</b>		-organización y coordinación de citas con los clientes, así como recepción y apoyo a los clientes antes, durante y después de los tratamientos - identificación de los	tratamiento de las operaciones de pago mediante el sistema de caja registrado

				deseos de los clientes y celebración de charlas de información, asesoramiento, apoyo y ventas	ra de la empresa de formación
2	República Checa	<b>Certificado de Peluquería a Tiempo Completo - NIVEL 3 - 2004</b>	-Ejercer los fundamentos de la protección de la salud, la seguridad laboral y la prevención y seguridad contra incendios -Actuar de forma respetuosa con el medio ambiente y de acuerdo con las estrategias de sostenibilidad;	-asumir la responsabilidad de la realización de tareas en el trabajo o el estudio; adaptar el propio comportamiento a las circunstancias en la resolución de problemas - estar familiarizado con diversos métodos de aprendizaje, utilizar bien las fuentes de información, mostrar alfabetización funcional - comprender los encargos o identificar los núcleos de los problemas, aportar soluciones variables, trabajar tanto de forma independiente como en equipo -significado del aprendizaje permanente;	
		<b>Certificado de Peluquería Estudio a tiempo completo - NIVEL 4 - 2004</b>	aplicar los fundamentos de la salud, la seguridad en el trabajo y la prevención y seguridad contra incendios.	-adaptarse a las condiciones cambiantes de la vida y el trabajo, trabajar bien en equipo y responsabilizarse de las tareas asignadas -probar y evaluar productos para el cuidado del cabello de nuevo desarrollo y preparados para el cuidado de manos y pies;	trabajar con información, utilizar las TIC;
3	Estonia	<b>Peluquería 1 - NIVEL 1 - 2001</b>		vende al cliente productos adecuados para el cuidado y el acabado del cabello	
		<b>Peluquería 1 - NIVEL 4 - 2001</b>		El peluquero está al día de las tendencias de la moda, asesora al cliente en la selección de servicios y productos y le recomienda productos para el cuidado del cabello. Administración y organización de actividades	

				<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reserva de citas.</li> <li>- Fijación de precios de los servicios.</li> <li>- Organización de actividades.</li> </ul>	
4	Finlandia	<b>Cualificación profesional en Peluquería y Estética - 2017</b>		<p><b>Demostrar productos, vender y comercializar productos y servicios, y orientar a los clientes en el cuidado de la piel, el cabello y la belleza.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentar a los clientes los productos y servicios del sector del cuidado de la piel, el cabello y la belleza con claridad y utilizando argumentos de venta.</li> <li>- controlar la consecución de sus objetivos de venta.</li> <li>- Utilizar técnicas de marketing y promoción de ventas, basándose en sus conocimientos de marketing de imagen, conocimiento de la marca y marketing visual.</li> <li>-Controlar la consecución de sus objetivos de ventas y planificar objetivos adicionales.</li> <li>- utilizar diferentes técnicas de marketing y promoción de ventas, basándose en sus conocimientos de marketing de imagen, conocimiento de la marca y marketing visual -</li> <li>trabajar en cooperación con las partes interesadas, mantener relaciones y establecer nuevos contactos - buscar información profesional en diferentes fuentes y evaluar su fiabilidad -</li> <li>demostrar y vender activamente productos y servicios para el cuidado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- comunicar se en diferentes entornos digitales profesionales -</li> <li>trabajar en diferentes entornos digitales y utilizar información digital -</li> <li>trabajar con las tecnologías utilizadas en su ocupación y tener en cuenta las ventajas de la tecnología en su trabajo</li> </ul>

				<p>del cabello y la belleza a los clientes, justificando su uso de forma diversa, experta y atrayendo el interés - supervisar la consecución de sus objetivos de ventas de forma activa y a largo plazo</p> <p>,</p> <p>desarrollar su trabajo de ventas mediante el establecimiento de un plan de negocio.</p> <p><b>Planificar un plan de empresa</b> - buscar y generar ideas para oportunidades de negocio  - desarrollar una idea de negocio y elaborar un plan de empresa para la misma  - establecer contactos con las partes interesadas  - preparar los documentos asociados a la creación de una empresa.</p> <p><b>Trabajar en una empresa</b> - planificar actividades comerciales para una empresa -  crear redes de cooperación que promuevan las actividades comerciales  - llevar a cabo actividades comerciales  - evaluar y desarrollar el funcionamiento de la empresa.</p>	
--	--	--	--	--	--

5	Alemania	<b>Certificación peluquería - 2008</b>	Sabe aplicar las normas de higiene y seguridad. Es capaz de aplicar las normas específicas de su profesión relativas a la protección del medio ambiente.	<p>Es capaz de</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- crear una cuenta de pérdidas y ganancias, - llevar una contabilidad interna, - realizar una valoración de inventario.</li> <li>- leer y evaluar balances, - realizar amortizaciones y provisiones y transferirlas a un balance, - sacar conclusiones para la empresa.</li> </ul> <p>Es capaz de elaborar una estimación de costes, calcular márgenes de contribución y hacer balances económicos.</p> <p>Es capaz de evaluar las necesidades de inversión de la empresa y sus recursos financieros.</p> <p>Es capaz de calcular los ratios de rendimiento de la empresa y tenerlos en cuenta.</p> <p>Es capaz de planificar un presupuesto teniendo en cuenta la relación entre las cuentas de explotación, los cálculos y las desviaciones de los resultados.</p> <p>Es capaz de</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>: - realizar un análisis de localización,</li> <li>- desarrollar un concepto de puesta en marcha,</li> <li>- elaborar un plan de negocio a medio y largo plazo.</li> </ul> <p>Es capaz de aplicar los aspectos del derecho civil pertinentes para las empresas artesanales y las PYME, así como las disposiciones del derecho mercantil, la artesanía, el comercio y la industria, la</p>	
---	----------	--	--	--	--

				<p>competencia y la legislación fiscal. Es capaz de organizar la cooperación con empresas.</p> <p>Es capaz de autogestionarse y gestionar su tiempo.</p> <p>Es capaz de interpretar análisis y estudios de mercados de venta y aprovisionamiento.</p> <p>Es capaz de negociar y gestionar contratos.</p>	
		<b>Maestro peluquero artesano</b>	<p>Es capaz de actuar con responsabilidad social y ecológica. - Higiene y seguridad Es capaz de utilizar y mantener máquinas, herramientas y materiales específicos de su profesión.</p> <p>Es capaz de realizar una entrevista de alergia antes de proceder a un servicio. Sabe aplicar las normas de higiene y seguridad.</p> <p>Es capaz de proporcionar comodidad y posiciones ergonómicas al cliente durante el servicio.</p> <p>Es capaz de - aplicar la prevención de enfermedades musculoesqueléticas</p>	<p>Gestión de recursos humanos - Espíritu empresarial - Gestión de marketing y ventas - Es capaz de elaborar cuentas de explotación.</p> <p>Sabe calcular los costes de los productos y servicios y analizar su rentabilidad.</p> <p>Es capaz de calcular los precios de los productos y servicios.</p> <p>Es capaz de identificar pérdidas y ganancias globales. Es capaz de seleccionar tipos de financiación para las necesidades de la empresa, como la financiación mediante fondos propios, la autofinanciación y la financiación mediante deuda, el arrendamiento financiero, el factoring, así como tipos de financiación</p>	<p>es capaz de utilizar las tecnologías de la información y la comunicación (TIC).</p>

		<p>TME en el trabajo, al utilizar herramientas y durante el servicio al cliente, - aplicar las medidas necesarias para prevenir enfermedades profesionales de acuerdo con la normativa o legislación nacional, como el uso de guantes,</p> <p>- aplicar la ergonomía durante el tiempo de trabajo.</p> <p>Es capaz de aplicar las normas de protección personal y física en el trabajo.</p> <p>Es capaz de aplicar la normativa específica de la profesión relativa a la protección del medio ambiente.</p>	<p>pública y subvenciones. Es capaz de elaborar las bases de un presupuesto de inversión, teniendo en cuenta la liquidez de la empresa y los posibles tipos de financiación. Es capaz de llevar a cabo un control de costes. Es capaz de elaborar un plan financiero para la empresa, determinar la liquidez e identificar las necesidades de inversión de la empresa. Es capaz de planificar y fijar objetivos empresariales. Es capaz de planificar, organizar y coordinar el trabajo, la producción y los procesos empresariales, incluidos el almacenamiento y la logística. Es capaz de evaluar y mejorar las estructuras y procesos organizativos de la empresa. Es capaz de aplicar los aspectos del derecho civil pertinentes para las empresas artesanales y las PYME, así como las disposiciones del derecho mercantil, la artesanía, el comercio y la industria, la competencia y la legislación fiscal.</p> <p>Es capaz de organizar la cooperación con empresas.</p> <p>Es capaz de autogestionarse y gestionar su tiempo. Es capaz de preparar un análisis de mercado específico del grupo destinatario, teniendo en cuenta clientes, proveedores, competidores, etc.</p> <p>Es capaz de elaborar un</p>	
--	--	---	--	--

				<p>plan de marketing. Es capaz de aplicar técnicas de venta y posventa. Es capaz de aplicar los instrumentos adecuados para diseñar políticas relacionadas con los precios, las condiciones, los productos y las líneas de productos y servicios, como la creación de marcas. En este contexto, es capaz de evaluar el impacto de las medidas de marketing.</p>	
6	Grecia	<b>Certificado de peluquería - técnico en cuidados capilares - NIVEL 5 - 2001</b>	- Aplica las normas de higiene y limpieza de las zonas de trabajo, de la maquinaria y de los materiales.	<p>- Describe los principios básicos para organizar una peluquería. - Formula métodos para la promoción de los productos de peluquería y de los servicios ofrecidos. - Colabora con eficacia con otros profesionales, con el fin de prestar el mejor servicio posible. - Se comunica y colabora fluidamente con los destinatarios de sus servicios.</p>	Presenta la maquinaria eléctrica que se encuentra en la peluquería, su funcionamiento y el método de mantenimiento.
7	Hungría NO HAY MUCHA INFORMACIÓN	<b>Certificado de peluquería - NIVEL 3 - 2001</b>			
8	Islandia	<b>Certificado de peluquería - NIVEL 4 - 2001</b>	- cumple la legislación y la normativa sobre protección del medio ambiente, conoce los productos respetuosos con el medio ambiente y las formas de obtener el reconocimiento de	- es capaz de elaborar un sencillo plan financiero y de marketing para la gestión de un salón de peluquería.	

			peluquero respetuoso con el medio ambiente		
9	Irland	<b>Ciencia de la peluquería - NIVEL 5</b>	Describir los procedimientos de seguridad al trabajar con productos químicos en un contexto de peluquería.		Describir los procedimientos de seguridad al trabajar con equipos eléctricos en un contexto de peluquería.
10	Lichtenstein NO HAY MUCHA INFORMACIÓN	<b>Certificado de peluquería/diñador de cabello - NIVEL 3 - 2005</b>			
11	Luxemburgo	<b>Professional profil coiffeur - coiffeuse - NIVEL ? - 2008</b>		Informar sobre diversas tendencias de la moda, nuevas técnicas y materiales en revistas especializadas, demostraciones y cursos de formación. Informar sobre nuevas técnicas, productos y materiales en instrucciones de uso, en revistas especializadas, en demostraciones, en cursos de formación . Aplicar técnicas de venta	Manejar la caja registradora electrónica. Realizar la facturación electrónica.

1 2	Malta	<b>Certificado Peluquería - NIVEL 3 - 2017</b>	<p><b>El candidato debe tener los conocimientos y habilidades necesarios para:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantener las prácticas de salud y seguridad.</li> <li>2. Mantener las prácticas de seguridad</li> <li>3.</li> <li>3. Seguir y llevar a cabo procedimientos de emergencia</li> <li>4. Hacer frente a los peligros para minimizar los riesgos.</li> <li>5. Garantizar que las herramientas, el equipo, los materiales y las zonas de trabajo cumplen los requisitos de higiene.</li> <li>6. Manipular, utilizar y almacenar productos, herramientas y equipos de forma segura.</li> <li>6. Manipular, utilizar y almacenar productos, herramientas y equipos de forma segura.</li> <li>7. <b>El candidato debe conocer:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La legislación principal en materia de salud y seguridad.</li> <li>3. Los peligros y riesgos que pueden presentarse.</li> <li>Los peligros y riesgos que pueden producirse en el salón.</li> <li>4. Procedimientos y requisitos de emergencia.</li> </ol> </li> </ol>	<p>Trabajar eficazmente de forma profesional - Atender las necesidades de los clientes de forma amable y con confianza -</p>	
--------	-------	--	--	--	--

			<p>5. Qué ropa y equipo de protección personal se debe llevar durante los diferentes servicios.</p> <p>6. Los métodos correctos utilizados en el salón para garantizar la higiene.</p> <p>7. Cómo eliminar los distintos tipos de residuos del salón.</p> <p>8. Cómo esbozar los principios de una buena higiene y control de infecciones</p> <p>9. Los procedimientos básicos de seguridad</p> <p>10. El <b>candidato debe ser capaz de:</b></p> <p>1. Comunicarse eficazmente en el salón para cumplir con las prácticas de salud y seguridad y la política del salón. 3. 4. Hacer frente a los peligros dentro de su propia área de responsabilidad de acuerdo con la política del salón. 5. 7. Mantener la limpieza y una buena higiene personal y utilizar los equipos de protección individual necesarios.</p> <p>8. Supervisar las herramientas, el equipo, el material y las áreas de trabajo para cumplir los requisitos de higiene.</p> <p>9. Eliminar todo tipo de residuos del salón de forma segura para cumplir con los requisitos legales y del salón.</p> <p>10. 10. Seguir las normas de seguridad del salón.</p>	
--	--	--	--	--

1 4	Países Bajos	<b>Certificado de Peluquería - NIVEL 2,3, 4 - 2020</b>		Tiene conocimientos de: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Grupos destinatarios</li> <li>- Adquirir</li> <li>- Marketing y relaciones públicas</li> <li>- Disciplinas en peluquería</li> <li>- Posibilidades de financiación de inversiones, política de personal, administración, contabilidad...</li> <li>-</li> </ul>	Puede utilizar las TIC / puede utilizar los medios sociales
1 5	Noruega	<b>Certificado de peluquería - NIVEL 4 - 2001</b>	Es capaz de trabajar de acuerdo con las normas vigentes en materia de medio ambiente, salud y seguridad.	El peluquero es capaz de evaluar las necesidades del mercado en materia de peluquería y conoce las operaciones económicas de las empresas.	
1 6	Polonia	<b>Certificado de peluquería - NIVEL 4 - 2018</b>	respetar las normas de salud y seguridad en el trabajo, de protección contra incendios y del medio ambiente, así como los requisitos de ergonomía,		utilizar programas informáticos de apoyo a la realización de tareas y, además, en el ámbito de las tareas profesionales desempeñadas:
		<b>Certificado de técnico en servicios de peluquería/barbería - NIVEL 4 - 2018</b>	Respetar las normas de salud y seguridad en el trabajo, aplicar la normativa contra incendios y de protección del medio ambiente, así como los requisitos de ergonomía,		
		<b>Certificado de asistente de peluquería - NIVEL 2 - 2018</b>	organizar el puesto de trabajo de acuerdo con los requisitos ergonómicos aplicables y las normas		

			de seguridad e higiene en el trabajo, protección contra incendios y protección del medio ambiente. utilizar equipos de protección individual y colectiva durante la realización de las tareas profesionales,		
17	Eslovenia	<b>Certificado de peluquería - NIVEL 4 - 2001</b>	garantizar la higiene, el asesoramiento profesional y la comunicación empresarial; proteger y preservar la propia salud y la de los demás garantizando un entorno de trabajo seguro;	prever la higiene, el asesoramiento profesional y la comunicación empresarial;	
18	España	<b>Técnico en Peluquería y Cosmética Capilar - NIVEL 3 - 2011</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determina la acción protectora del Servicio de Salud ante las distintas eventualidades cubiertas, identificando los distintos tipos de asistencia.</li> <li>- Evalúa los riesgos derivados de su actividad, analizando las condiciones de trabajo y los factores de riesgo presentes en su entorno laboral.</li> <li>- Participa en la elaboración de un plan de prevención de riesgos de una pequeña empresa, identificando las responsabilidades de todos los agentes implicados. -</li> <li>Aplica las medidas de protección y prevención, analizando las situaciones de riesgo en el entorno laboral del Técnico en</li> </ul>	<p>Selecciona oportunidades de empleo, identificando las diferentes posibilidades de inserción laboral, y las alternativas de formación continua. Aplica estrategias de trabajo en equipo, valorando su eficacia y eficiencia en la consecución de los objetivos de la empresa.</p> <p>Ejerce los derechos y cumple los deberes derivados de las relaciones laborales, reconociéndolos en los diferentes contratos de trabajo.</p> <p>Determina la acción protectora del Servicio de Salud ante las distintas eventualidades cubiertas, identificando los distintos tipos de asistencia.</p> <p>Evalúa los riesgos derivados de su actividad, analizando las condiciones de trabajo y los factores de riesgo presentes en su entorno laboral.</p> <p>Participa en la elaboración de un plan de prevención</p>	

			<p>Peluquería y Cosmética Capilar.</p>	<p>de riesgos para una pequeña empresa, identificando las responsabilidades de todos los agentes implicados. Selecciona oportunidades de empleo, identificando las diferentes posibilidades de inserción laboral, y las alternativas de formación a lo largo de la vida.</p> <p>Aplica estrategias de trabajo en equipo, valorando su eficacia y eficiencia en la consecución de los objetivos de la empresa. - Reconoce competencias relacionadas con la iniciativa emprendedora, analizando los requerimientos derivados de los puestos de trabajo y de las actividades empresariales.</p> <p>- Define la oportunidad de crear una pequeña empresa, valorando su impacto en el entorno de actuación e incorporando valores éticos.</p> <p>- Realiza las actividades para la constitución y puesta en marcha de una empresa, eligiendo su forma jurídica e identificando las obligaciones legales asociadas.</p> <p>- Realiza actividades básicas de gestión administrativa y financiera de una PYME, identificando las principales obligaciones contables y fiscales y cumplimentando documentación. - Asesora y comercializa productos y servicios relacionados con su puesto, desarrollando</p>	
--	--	--	--	---	--

				<p>técnicas de marketing. - Personaliza la implantación de cambios temporales y permanentes, aplicando las herramientas y técnicas necesarias.</p>	
--	--	--	--	--	--

1 9	Reino Unido	<b>Certificado de servicios de peluquería - NIVEL 2 - 2010</b>	<p>El objetivo de esta unidad es aumentar tus conocimientos sobre salud y seguridad y su importancia en el salón en el que trabajas.</p> <p>Desarrollará la capacidad de llevar a cabo un análisis de riesgos sencillo, reconocer un peligro, tratar de forma responsable los peligros que haya encontrado y seguir prácticas de trabajo seguras e higiénicas.</p> <p>También deberá ser capaz de localizar el equipo de extinción de incendios, los recursos de primeros auxilios y conocer los procedimientos de evacuación, emergencia e incendios.</p> <p>Esta unidad se aplica a los salones de peluquería, estética, manicura, barbería y spas. 1.</p> <p>1. Ser capaz de mantener prácticas de salud, seguridad y protección.</p> <p>2. Ser capaz de seguir procedimientos de emergencia. a. <b>comportarse</b> en el lugar de trabajo de acuerdo con las prácticas de salud y seguridad y la política del salón</p> <p>b. hacer frente a los</p>		
--------	-------------	--	--	--	--

			<p>peligros dentro de su propia área de responsabilidad siguiendo la política del salón</p> <p>c. mantener un nivel de presentación personal, higiene y conducta que cumpla con los requisitos legales y del salón</p> <p>d. seguir la política del salón en materia de seguridad</p> <p>e. asegurarse de que las herramientas, el equipo, los materiales y las áreas de trabajo cumplen con los requisitos de higiene</p> <p>f. utilizar el equipo de protección personal necesario</p> <p>g. colocarse y colocar al cliente de forma segura</p> <p>h. manipular, utilizar y almacenar productos, materiales, herramientas y equipos de forma segura de acuerdo con las instrucciones del fabricante</p> <p>i. Eliminar todo tipo de residuos del salón de forma segura y de acuerdo con los requisitos legales y del salón</p> <p><b>Cómo seguir prácticas de trabajo seguras e higiénicas:</b>  Mantenimiento de un salón seguro: limpieza, orden, normas de trabajo seguras, eliminación de derrames, notificación de superficies resbaladizas, eliminación/ notificación de</p>	
--	--	--	--	--

		<p>obstáculos, acceso despejado a carros y equipos,</p> <p>limpieza/esterilización /desinfección de herramientas, equipos y superficies de trabajo, prohibición de fumar, comer, beber o consumir drogas en el salón, higiene personal profesional.</p> <p>Equipo de protección personal - llevar equipo de protección, evitar el látex, guantes con talco, delantal.</p> <p>Electricidad en el trabajo: comprobación visual del equipo, ausencia de cables de arrastre, comprobación de aparatos portátiles.</p> <p>Manipulación manual - mover las existencias con seguridad, levantar, trabajar en altura, desembalar.</p> <p>Toallas: lavar con regularidad, limpiar para cada cliente, depositar las toallas sucias en un contenedor cubierto.</p> <p>Notificación de lesiones, enfermedades y sucesos peligrosos: libro de accidentes, notificación de enfermedades, registro de accidentes.</p> <p>Control de sustancias peligrosas para la salud - almacenamiento, manipulación, uso, eliminación, sustitución de tapas, ventilación para vapores y polvo, evitar</p>	
--	--	---	--

			<p>la sobreexposición a productos químicos, seguir las instrucciones de uso del fabricante. Eliminación de residuos - caja para objetos punzantes, contenedor cerrado, diluir los productos químicos con agua corriente, protección del medio ambiente, políticas del salón para residuos peligrosos, artículos de un solo uso, reciclar los envases vacíos.</p> <p>Almacenamiento de productos: compruebe la fecha de caducidad y el embalaje, guárdelos lejos del calor, la humedad y la luz solar directa, evite el robo de los envases vacíos.</p>		
		<p><b>Cualificación en peluquería avanzada y creativa - NIVEL 3 - 2020 NO HAY MUCHA INFORMACIÓN</b></p>			
20	Suiza	<p><b>Manuel de formation Coiffeuse CFC/Coiffeur CFC; directives &amp; procédures de qualification</b></p>	<p>Pos. 4: organización y cuidado del entorno profesional, Seguridad en el trabajo, protección de la salud y protección del medio ambiente; 10 % de la nota de la calificación del examen, 20 % de la nota de la calificación del trabajo práctico</p>	<p>En Pos. 4: PE 4.8 y 4.10/CO 8.3: examen; conocimiento de los aspectos económicos y ecológicos de la empresa y planificación de su cumplimiento. Bajo SP 2.1-5: asesoramiento y venta de servicios, productos, herramientas para el servicio a domicilio,</p>	

			(TPP), 10 % de la nota de la calificación de los conocimientos profesionales.	presentación y stock de productos y servicios para la venta, formación continua.	
		<b>Manuel de formation Coiffeuse CFC/Coiffeur CFC; Plan de formation</b>	Dominio de competencia operativa 9: seguridad en el trabajo, salud y protección del medio ambiente: eliminación de residuos, y 8,3: conocimiento de los aspectos económicos y ecológicos para gestionar la empresa y planificar su cumplimiento.	8,3: conocimiento de los aspectos económicos y ecológicos para gestionar la empresa y planificar su realización	1.4: Los peluqueros pueden utilizar técnicas de comunicación e información. Pueden utilizarlas para ponerse en contacto con los clientes con el fin de mejorar el negocio, y para sus propios estudios. Prestan atención a guardar la información importante de forma fidedigna.
		<b>Manuel de formation Coiffeuse CFC/Coiffeur CFC; Plan de formation</b>	Competencias metodológicas: 1.3: tener en cuenta el medio ambiente y los costes; los peluqueros del nivel CFC son conscientes de los límites de los recursos naturales. Utilizan con moderación las materias primas, la		1,5,6: Tratamiento confidencial de los datos de los clientes; 1,5,7: Tratamiento

			energía y el agua, y aplican estratégicamente los recursos y las técnicas de trabajo. Respetan el medio ambiente y reciclan correctamente.		confidencial de los datos del salón de belleza
		<b>Manuel de formation Coiffeuse CFC/Coiffeur CFC; Plan de formation p55</b>	8,3,1: ser capaz de explicar la utilidad económica de utilizar principios ecológicos 8,3,2: ser económico con los recursos siguiendo la norma de la empresa 8,3,3: utilizar listas de control para utilizar correctamente los recursos en el salón de belleza	8,3,4: ser capaz de explicar su carrera profesional 8,3,5: comprender la relación entre margen y costes salariales	
		<b>Manuel de formation Coiffeuse CFC/Coiffeur CFC; Plan de formation p56</b>	9,1,1: separación de residuos para su reciclado 9,1,2: comprobación de la economía de residuos y optimización de la misma en equipo		
2 1	Suecia	<b>Iniciativa empresarial Escuela sueca</b>		1) Comprensión de lo que significa el espíritu empresarial para las personas, las organizaciones, las empresas y la sociedad. 2) Capacidad de convertir ideas en actividades prácticas y orientadas a objetivos para poner en marcha un proyecto o una empresa ficticia. 3) Capacidad para llevar a cabo un proyecto o dirigir una empresa ficticia. 4) La capacidad de completar y evaluar un proyecto o una empresa ficticia. 5) Conocimiento de cómo se protegen las ideas y los	

				<p>productos mediante leyes y otras normativas.</p> <p>6) Capacidad para utilizar métodos económicos empresariales.</p>	
		<p><b>Iniciativa empresarial Escuela sueca</b></p>		<p>La enseñanza en el curso debe abarcar los siguientes contenidos básicos: -</p> <p>La importancia del espíritu empresarial para las personas, las organizaciones, las empresas y la sociedad en ámbitos relevantes para la formación de los alumnos. -</p> <p>Procesos para desarrollar ideas: crear, evaluar, realizar, seguir desarrollando o abandonar ideas en áreas de actividad de proyectos. En relación con esto, el curso abarca cómo se protegen los productos y las ideas mediante leyes y otras normativas como los derechos de autor intelectuales</p> <p>. -</p> <p>Metodología básica de proyectos: formulación de objetivos, planificación, organización y delegación de responsabilidades, ejecución, presentación y evaluación de un proyecto. En relación con esto, el curso cubre cómo identificar, crear y cooperar en redes.</p> <p>- Técnicas básicas de</p>	

			<p>reuniones y documentación.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Liderazgo y procesos de grupo. En relación con esto</li> </ul> <p>, el curso cubre la resolución de problemas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Marketing aplicado en las áreas del proyecto basado en leyes y otras normativas.</li> <li>- Técnicas de presentación adaptadas a la finalidad, el destinatario y la situación.</li> <li>- Formas de financiación en las áreas del proyecto, planificación financiera, documentación y seguimiento.</li> </ul>	
		<p><b>Iniciativa empresarial Escuela sueca</b></p>	<p>Calificación A Los alumnos exponen de forma detallada y equilibrada , con ayuda de algunos ejemplos, lo que significa el espíritu empresarial para los individuos, las organizaciones, las empresas y la sociedad. Además, los alumnos debaten de forma detallada y equilibrada la relación entre el espíritu empresarial y el desarrollo de la sociedad. Los estudiantes elaboran , previa consulta con el supervisor, un plan de proyecto coherente, y también revisan el plan cuando es necesario durante el transcurso del trabajo. Los estudiantes asumen la responsabilidad de los proyectos y los llevan a cabo, previa consulta con el supervisor, de acuerdo con la planificación. En su trabajo, los estudiantes</p>	

				<p>siguen con certeza las rutinas de administración, documentación, comunicación y cooperación del proyecto. Además, los estudiantes identifican y resuelven, previa consulta con el supervisor, los problemas que surgen en el proyecto. Los alumnos aplican razonamientos bien fundamentados y equilibrados sobre el funcionamiento del proceso de grupo y la importancia del liderazgo en cuanto al proceso de trabajo del grupo. Además, los alumnos identifican redes para los proyectos, las crean y coordinan, y también dan cuenta con detalle y de forma equilibrada de la importancia de las redes en los distintos proyectos. Los alumnos comercializan y presentan con certeza sus proyectos, y adaptan la comercialización y la presentación a la finalidad, el destinatario y la situación. Los estudiantes valoran de forma equilibrada los procesos de trabajo y los resultados en la evaluación de un proyecto, y también hacen propuestas sobre cómo se puede mejorar el proceso de trabajo. Los estudiantes describen de forma detallada y equilibrada cómo se protegen las</p>	
--	--	--	--	--	--

				<p>ideas y los productos mediante leyes y otras normativas. Los alumnos elaboran con certeza planes financieros, y también realizan cálculos sencillos y un seguimiento financiero simple y estructurado. Además, los estudiantes evalúan sus resultados financieros en balances equilibrados. En consulta con el supervisor, los estudiantes evalúan con certeza su propia capacidad y los requisitos de la situación.</p>	
		<p><b>Europass: Suplemento a una cualificación profesional</b></p>	<p>- Conocimiento de las cuestiones de salud y seguridad y de cómo la elección de los materiales afecta a las personas y al medio ambiente, y capacidad para trabajar de forma segura y ergonómica.</p>	<p>- Conocimiento de la historia y la evolución futura de la artesanía. - Conocimiento del espíritu empresarial y de empresa. - capacidad para planificar, aplicar y evaluar su proceso de trabajo.</p>	
		<p><b>Artesanía: peluquería 1</b></p>	<p>- Métodos de trabajo higiénicos, ergonómicos y respetuosos con el medio ambiente, y cómo equipos de protección. - Medidas medioambientales, como el reciclaje y la clasificación de residuos.</p>		<p>7) Habilidades en el uso de la tecnología digital en la profesión. - Tecnologías digitales</p>

			- Conducta profesional responsable.		para la inspiración y la documentación.
		<b>Artesanía: peluquería 1</b>			Calificación A: Los alumnos utilizan, previa consulta con el supervisor, tecnologías digitales.
		<b>Artesanía: peluquería 2</b>	Métodos de trabajo higiénicos, ergonómicos y respetuosos con el medio ambiente, y cómo se utilizan los equipos de protección.	- Evaluación y análisis de los procesos de trabajo y sus resultados.	- Descripción y documentación de ideas y procesos de trabajo utilizando términos especiales y tecnologías digitales.
		<b>Artesanía: peluquería 3</b>		Práctica profesional responsable y orientada al cliente para la recepción, la venta y el servicio, por ejemplo, el diálogo con el cliente. El curso abarca los sistemas de caja y el manejo de diferentes medios de pago.	Tecnologías digitales para una comercialización sencilla, y documentación de los procesos de trabajo y los resultados finales.

		<b>Artesanía: peluquería 4</b>	- Conocimiento de productos y materiales. Cómo se eligen los materiales y productos adecuados para la tarea. El curso también cubre aspectos medioambientales.		- Tecnologías digitales para documentar los procesos de trabajo y los resultados finales.
		<b>Artesanía: peluquería 5</b>		- Planificación de compras y fijación de precios de las mercancías. Orientación al cliente y práctica profesional responsable en el trato con los clientes, las ventas y el servicio.	Tecnologías digitales para presentar la obra terminada.
		<b>Artesanía: peluquería 6a</b>	Técnicas avanzadas de corte y peinado, así como técnicas de coloración y estratificación para tratar a los clientes. Eficacia y creatividad centradas en la calidad de los resultados. En relación con esto, el curso aborda la consideración del medio ambiente en la manipulación de materiales y productos, por ejemplo, el reciclaje y la clasificación en origen.	Planificación de compras y fijación de precios de productos, bienes y servicios para mejorar la rentabilidad. Comunicación sobre los procesos de trabajo, así como evaluación y análisis de los resultados finales. Aplicación de la ética en la venta de bienes.	Tecnologías digitales para apoyar las ventas y la presentación de ideas y resultados.
2 2	Rumanía	<b>Estándar ocupacional peluquería</b>		Administración: Preparación de comprobantes de material Preparación de recibos de pago	

		<b>Estándar ocupacional peluquería</b>		<p>1.</p> <p>1. Identificación de los datos necesarios para la elaboración de los comprobantes</p> <p>1. Los tipos de trabajo se identifican correctamente por correlación con las prestaciones realizadas.</p> <p>1.2. Las tarifas correspondientes a los trabajos se eligen en función del tipo de trabajo y de la nomenclatura de precios indicada.</p> <p>2.</p> <p>2. Elaboración de los comprobantes</p> <p>2.1.</p> <p>Los comprobantes se elaborarán con el registro exacto de los trabajos realizados.</p> <p>2.2. Los comprobantes se redactarán en a few.</p> <p>2.3. Los importes totales de los servicios realizados se calcularán correctamente.</p> <p>2.4. Las cifras correspondientes a los importes de los servicios se elaborarán cuidadosamente para realizar los cálculos correctamente.</p>	
2 3	Bélgica	<b>Peluquería</b>	<p>Conocimiento de las normas de higiene y desinfección -</p> <p>Conocimiento de ergonomía - Clasifica los residuos de acuerdo con las directrices -</p> <p>Conocimiento de la normativa medioambiental - Se adhiere a las directrices de higiene,</p>	<p>Conocimiento de las técnicas de comunicación (comercial). - Sugiere, aconseja y vende productos y accesorios en función del tratamiento -</p> <p>Conocimiento de las técnicas de asesoramiento y venta - Capta una nueva cita si es necesario -</p> <p>Desborda y trata el tratamiento y/o los productos con el cliente -</p>	<p>Utiliza las tecnologías de la información y la comunicación (ordenador, calculadora).</p> <p>Conocimientos</p>

			<p>seguridad y ergonomía</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clasifica los residuos de acuerdo con las directrices - El trabajo preventivo y la adhesión a las normas y directrices de seguridad, salud e higiene es importante en función de la propia salud del cliente. - El profesional trata los productos de forma ecológica y económica</li> <li>- El profesional presta atención constante a la prevención o protección frente a riesgos (laborales) específicos (en sí mismo y/o con el cliente)</li> </ul>	<p>El ejercicio de la profesión requiere el afán de aprendizaje, la flexibilidad y la creatividad necesarios: estar al día de las evoluciones y tendencias, ser capaz de responder a los deseos variables del cliente...</p>	<p>básicos de las TIC</p>
		<b>Peluquero Estilista</b>	<p>Respeto de las normas de higiene, seguridad y ergonomía - Clasificación de los residuos según las normas - Conocimiento de las normas de higiene y desinfección - Conocimiento de la ergonomía</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento de las normas de seguridad</li> <li>- Conocimiento de la normativa medioambiental</li> </ul>	<p>Conocimientos de técnicas de comunicación (comercial) - Conocimientos básicos de programas informáticos profesionales - Conocimientos de gestión de inventarios - Conocimientos de técnicas de inventario - Conocimientos de técnicas de presentación - Conocimientos básicos de legislación social y laboral - Conocimientos básicos de programas informáticos profesionales - Conocimientos de la duración de los tratamientos - Conocimientos de técnicas de planificación - Conocimientos de la organización de un salón de peluquería (por ejemplo, funciones, responsabilidades,...). - Realiza un seguimiento de los datos de su propio</p>	<p>Conocimientos básicos de TIC</p>

				<p>trabajo (rendimiento y ventas)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reflexiona sobre el propio trabajo en relación con la rentabilidad y lo discute con el director de la peluquería -</li> <li>Dirige el propio trabajo en consulta con el director de la peluquería - Expone los productos de acuerdo con determinados temas y objetivos de ventas.</li> <li>- Cambia la disposición de los productos a intervalos regulares</li> <li>- Calcula la tarifa de los servicios/productos en un salón de peluquería de acuerdo con las directrices del salón de peluquería y en consulta con el director del salón de peluquería</li> <li>- Coloca la lista de precios y la publicidad sobre los servicios/productos en un lugar visible para el cliente</li> <li>-</li> <li>Proporciona información al cliente sobre los productos/servicios disponibles (champús, productos de cuidado,...) -</li> <li>Conocimientos de cálculo de costes - Conocimientos de técnicas de comunicación (comercial)</li> <li>- Conocimientos de técnicas de asesoramiento y venta</li> </ul>	
		<b>Peluquero Director de salón</b>	<p>Respeta las directrices de higiene, seguridad y ergonomía - Clasifica los residuos según las directrices - Vela por el respeto de las normas deontológicas, de higiene, seguridad, salud, ergonomía, protección del medio ambiente según el</p>	<p>Asegura el funcionamiento diario de la peluquería teniendo en cuenta las normas aplicables de la peluquería y la legislación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplica la estrategia comercial y la estrategia de comunicación externa de la peluquería -</li> <li>Informa y compara las diferentes gamas de productos y materiales</li> </ul>	

			análisis de riesgos de la peluquería	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establece los productos en función de determinados temas y objetivos de venta -</li> <li>-Pone en marcha la caja registradora diariamente y la cierra</li> <li>- Comprueba la caja registradora regularmente</li> <li>-</li> <li>- Informa al gerente sobre el funcionamiento de la peluquería</li> <li>- Evalúa y discute con el gerente los resultados del funcionamiento de la peluquería en función de los objetivos establecidos -</li> <li>- Realiza el seguimiento del inventario, hace y recibe pedidos</li> </ul>	
2 4	Italia	<b>Peluquería</b>	<p>-Ciencias naturales y medioambientales: Hay pocas universidades en Italia que ofrezcan un curso específico con este enfoque.</p> <p>-Educación relacionada con la sostenibilidad y la ecología: Este tipo de cursos, para peluqueros o esteticistas, los ofrecen pocas instituciones en la actualidad.</p>	<p>-Economía - Gestión empresarial: Muchos institutos de Italia ofrecen un curso centrado en la gestión empresarial y la economía (5Y)</p> <p>-Económico: La carrera de Economía es una de las más populares en todas las universidades de Italia (3-5 años).</p> <p>-Emprendimiento - Economía -Gestión empresarial: Este tipo de cursos, para peluqueros o esteticistas, los ofrecen muchas instituciones o incluso directamente los fabricantes o proveedores de cosméticos.</p>	<p>-TIC: Muchos institutos de Italia ofrecen un curso centrado en las TIC.</p> <p>-Muchas universidades italianas ofrecen cursos de TIC.</p> <p>-Este tipo de cursos, para peluquero o esteticista , los ofrecen muchas instituciones.</p>

## Anexo 2: Cuadro sinóptico Esteticista 2020

	País	Fuente	Sostenibilidad	Iniciativa empresarial	Tecnología y digitalización
1	Austria	<b>Certificado de aprendizaje de esteticista - NIVEL 4 - 2004</b>		- servicios de asesoramiento y negociaciones de venta competentes y orientados al tipo de cliente	- diagnóstico de la piel - aplicación de cuidados de belleza físicos (electricidad, agua, luz, calor y frío) y rayos UV, así como equipos técnicos para cuidados de belleza (por ejemplo, aparatos de ozono, iontoforesis, alta frecuencia, terapia de corriente interferencial)
2	República Checa	<b>Certificado de Esteticista Estudio a tiempo completo - NIVEL 4 - 2004</b>	Actuar de forma respetuosa con el medio ambiente y de acuerdo con las estrategias de sostenibilidad; aplicar los fundamentos de	Negociar la compra de preparados utilizados en cuidados cosméticos y venderlos a los clientes;	saber utilizar la información y las TIC, tener competencias básicas en TIC

			la salud, la seguridad en el trabajo y la prevención y seguridad contra incendios.		
3	Estonia	<b>Esteticista NIVEL 5 - 2001</b>		El trabajo de un esteticista presupone una actitud resuelta y creativa hacia el trabajo, buenas dotes de comunicación y responsabilidad por los resultados de su trabajo. El trabajo de esteticista requiere un desarrollo individual constante.	El trabajo de esteticista requiere conocer el equipo necesario para realizar diferentes procedimientos y saber utilizarlo.
		<b>Esteticista 1 - NIVEL 1 - 2001</b>	gestiona su trabajo en un salón de forma eficaz, económica y respetando los requisitos de seguridad	gestiona su trabajo en un salón de forma eficaz, económica y respetando los requisitos de seguridad	
		<b>Esteticista - NIVEL 5 - 2018</b>	1. prepara el lugar de trabajo dotándolo de las herramientas y productos necesarios; 2. supervisa la disponibilidad y caducidad de los productos (incluidos antisépticos y desinfectantes) y equipos necesarios para el trabajo;	Asesoran a los clientes sobre la selección y el uso de productos de belleza adecuados y recomiendan productos que pueden utilizarse en casa basándose en el tratamiento del salón. El trabajo de esteticista exige una superación constante. Están al tanto de las tendencias y son capaces de recomendar tratamientos basados en la personalidad del cliente. <b>Emprendimiento:</b> 1. Elegir una forma de negocio y planificar las actividades. 2. Gestionar un salón de belleza. 3. Planificar campañas de marketing y ventas. 4. Planificar el tiempo de trabajo. <b>Indicadores de rendimiento:</b> <b>1.</b> Evalúa las oportunidades de negocio en función de los	El trabajo de esteticista requiere conocer el equipo adecuado que se debe utilizar al realizar diversos procedimientos. Utiliza un ordenador en su trabajo en el Nivel de Usuario Básico de la Escala de Autoevaluación de la Competencia Digital.

				<p>objetivos de sus operaciones;  selecciona la forma de  empresa más adecuada;  gestiona sus actividades  teniendo en cuenta la  información profesional, la  legislación y los fundamentos  de las pequeñas empresas;  2.Pone precio a los servicios  en función de los costes de  explotación y de la situación  del mercado; elabora un  presupuesto del salón en  función de los gastos y los  ingresos; se ciñe a la ejecución  del presupuesto; organiza la  compra de los productos y  consumibles necesarios;  gestiona la clientela  respetando la legislación;  3.Prepara campañas de  marketing y ventas en función  del concepto del salón;  elabora programas de  fidelización;  4.Planifica el tiempo de  trabajo y elabora horarios de  trabajo.</p>	
--	--	--	--	--	--

4	Finlandia	<b>Cualificación profesional en Peluquería y Estética - 2017</b>	trabajar para promover el desarrollo sostenible	<p><b>Demostrar productos, vender y comercializar productos y servicios, y orientar a los clientes en el cuidado de la piel, el cabello y la belleza.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentar a los clientes los productos y servicios del sector del cuidado de la piel, el cabello y la belleza con claridad y utilizando argumentos de venta.</li> <li>- controlar la consecución de sus objetivos de venta.</li> <li>- Utilizar técnicas de marketing y promoción de ventas, basándose en sus conocimientos de marketing de imagen, conocimiento de la marca y marketing visual.</li> <li>-Controlar la consecución de sus objetivos de ventas y planificar objetivos adicionales.</li> <li>- utilizar diferentes técnicas de marketing y promoción de ventas, basándose en sus conocimientos de marketing de imagen, conocimiento de la marca y marketing visual - trabajar en cooperación con las partes interesadas, mantener relaciones y establecer nuevos contactos - buscar información profesional en diferentes fuentes y evaluar su fiabilidad</li> <li>- demostrar y vender activamente productos y servicios para el cuidado del cabello y la belleza a los clientes, justificando su uso de forma diversa, experta y atrayendo el interés - supervisar la consecución de sus objetivos de ventas de forma activa y a largo plazo</li> <li>- desarrollar su trabajo de ventas mediante el</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- comunicarse en diferentes entornos digitales profesionales</li> <li>- trabajar en diferentes entornos digitales y utilizar información digital - trabajar con las tecnologías utilizadas en su ocupación y tener en cuenta las ventajas de la tecnología en su trabajo</li> </ul>
---	-----------	--	---	---	--

				<p>establecimiento de un plan de negocio.  planificar <b>un plan de empresa</b>  - buscar y generar ideas para oportunidades de negocio -  desarrollar una idea de negocio y elaborar un plan de empresa para la misma  - establecer contactos con las partes interesadas -  preparar los documentos relacionados con la creación de una empresa.  <b>Trabajar en una empresa</b> -  planificar las actividades comerciales de una empresa -  crear redes de cooperación que promuevan las actividades comerciales  - llevar a cabo actividades comerciales  - evaluar y desarrollar el funcionamiento de la empresa.</p>	
5	Alemania NO HAY INFORMAC IÓN				
6	Grecia	<b>Certificado o suplente de esteticista a especialista - NIVEL 5 - 2001</b>	Aplica los métodos de higiene más adecuados de la industria.	- Participa en la promoción y venta de preparados cosméticos.	- Demuestra un conocimiento básico de la terminología extranjera para facilitar la lectura y la identificación de los preparados.- Toma y registra electrónicamente el historial y los datos del cliente.

7	Hungría poca información	<b>Certificado de esteticista - NIVEL 4 - 2001</b>			- Realizar tratamientos electro-cosméticos;
8	Islandia no hay mucha información	<b>Certificado de esteticista - NIVEL 4 - 2001</b>	- Trabaja de acuerdo con la legislación y la normativa sobre higiene, salud y seguridad en el lugar de trabajo. Conoce las medidas preventivas, los derechos y las obligaciones y es capaz de prestar primeros auxilios si se producen accidentes o percances.		
9	Irlanda	<b>Esteticista - NIVEL 5 - 2001</b>	Desarrollar prácticas de trabajo seguras e higiénicas. Explicar la teoría y la práctica de la esterilización y la higiene en el salón de belleza. Demostrar higiene personal y pública.		Resumir las prácticas seguras al utilizar equipos eléctricos
10	Lichtenstein SIN INFORMACIÓN				
11	Luxemburgo	<b>Profesional perfil estético - NIVEL ? - 2009</b>		Aplicación de técnicas de venta - Planificar una estrategia de ventas	Aplicación de los aparatos - Función de los aparatos Manipulación caja electrónica

1 2	Malta	<b>Certificado de Especialista en Belleza - NIVEL 3 - 2017</b>	<b>El candidato debe tener los conocimientos y habilidades necesarios para:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantener las prácticas de salud y seguridad.</li> <li>2. Mantener las prácticas de seguridad en el salón.</li> <li>3. Seguir y, en caso necesario, llevar a cabo los procedimientos de emergencia.</li> <li>4. Se ocupa de los peligros dentro de su propia área de responsabilidad.</li> <li>5. Garantiza que las herramientas, el equipo, los materiales y las áreas de trabajo cumplen los requisitos de higiene.</li> <li>6. Se coloca a sí mismo y al cliente de forma segura durante todo el servicio.</li> <li>7. Manipula, utiliza y almacena productos, herramientas y equipos de forma segura.</li> <li>8. Elimina los residuos del salón de forma segura.</li> </ol> <b>El candidato debe conocer:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Las principales disposiciones en materia de salud y seguridad.</li> <li>2.</li> </ol>	<p>Cómo explicar los servicios de salón disponibles, su duración y coste - Comunicarse de forma agradable y eficaz.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicar el coste y las gamas de servicios de salón, tratamientos y productos de venta al por menor - Cómo comunicar con eficacia. - Diferentes técnicas de comunicación.</li> </ul>	
--------	-------	--	---	---	--

			<p>2. La responsabilidad del empresario y de los empleados.  Peligros y riesgos que pueden producirse en el salón.</p> <p>4.</p> <p>4. Requisitos de los procedimientos de emergencia.  Qué equipo de protección personal se debe llevar durante los diferentes servicios 6</p> <p>.</p> <p>6.  Métodos utilizados en el salón para garantizar la higiene.</p> <p>7.  Cómo deshacerse de los distintos tipos de residuos del salón.</p> <p>9. La importancia de la presentación personal, la higiene y el control de infecciones. 9.</p> <p>La importancia de la presentación personal, la higiene y la conducción:</p> <p>1. Comunicarse eficazmente en el salón para cumplir con las prácticas de salud y seguridad y la política del salón.</p>		
--	--	--	--	--	--

			<p>2. Colocarse y colocar al cliente de forma segura durante todo el servicio.</p> <p>3. Hacer frente a los peligros dentro de su propia área de responsabilidad de acuerdo con la política del salón.</p> <p>4. Ser minucioso, responsable y concienzudo.</p> <p>5. Mantener la limpieza y una buena higiene personal y utilizar los equipos de protección individual necesarios.</p> <p>6. Cumplir los procedimientos del salón.</p> <p>7. Tratar con personas y paquetes sospechosos.</p> <p>8. Supervisar las herramientas, el equipo, el material y las áreas de trabajo para cumplir los requisitos de higiene.</p> <p>9. Eliminar todo tipo de residuos del salón de forma segura para cumplir con los requisitos legales y del salón.</p> <p>10.</p> <p>10. Seguir las normas de seguridad del salón.</p> <p>11. Mantener un</p>		
--	--	--	--	--	--

			buen nivel de presentación personal, higiene y conducta para cumplir los requisitos legales y del salón.		
1 3	Países Bajos	<b>Certificado de Esteticista - NIVEL 3 - 2010</b>		<p>Prepara el lanzamiento de la empresa - Prepara las operaciones comerciales - Prepara la promoción de la empresa - Asesora a los clientes y vende productos y servicios - <b>Dirige una empresa: 3.1</b></p> <p>Analiza el mercado</p> <p>3.2 Crea una empresa</p> <p>3.3 Da forma a la empresa</p> <p>3.4 Presenta y promociona la empresa</p> <p>3.5 Lleva a cabo políticas de compras y existencias</p> <p>3.6 Realiza tareas de trabajo administrativo (financiero)</p> <p>3.7 Evalúa la empresa - Prepara <b>la propiedad de un negocio independiente:</b></p>	

				<p>2.1 Analiza el mercado 2.2 Diseña el negocio</p> <p>2.3 Perfila y promociona la empresa 2.4 Compra y gestiona existencias 2.5 Regula los elementos financieros de (la puesta en marcha de) la empresa 2.6 Evalúa la empresa</p>	
15	Noruega SIN INFORMACIÓN				
16	Polonia	<b>Certificado de técnico de servicios de cosmetología - NIVEL 4 - 2018</b>	Respetar las normas de salud y seguridad en el trabajo, aplicar la normativa contra incendios y de protección del medio ambiente, así como los requisitos de ergonomía,		
17	Eslovenia	<b>Certificado peluquería - NIVEL 4 - 2001 (mismo documento peluquería)</b>	garantizar la higiene, el asesoramiento profesional y la comunicación empresarial; proteger y preservar la propia salud y la de los demás garantizando un entorno de trabajo seguro;	prever la higiene, el asesoramiento profesional y la comunicación empresarial;	

18	España	<b>Técnico en Peluquería y Cosmética Capilar (mismo documento) - NIVEL 3 - 2011</b>	<p>Selecciona los métodos de higiene y desinfección, relacionándolos con los riesgos de infección e infestación a través del material. - Determina la acción protectora del Servicio de Salud ante las distintas eventualidades cubiertas, identificando los diferentes tipos de asistencia.</p> <p>- Evalúa los riesgos derivados de su actividad, analizando las condiciones de trabajo y los factores de riesgo presentes en su entorno laboral.</p> <p>- Participa en la elaboración de un plan de prevención de riesgos de una pequeña empresa, identificando las responsabilidades de todos los agentes implicados.</p> <p>- Aplica las medidas de protección y prevención, analizando las situaciones de riesgo en el entorno laboral del Técnico en Peluquería y</p>	<p>Selecciona oportunidades de empleo, identificando las distintas posibilidades de inserción laboral, y las alternativas de formación a lo largo de la vida. Aplica estrategias de trabajo en equipo, valorando su eficacia y eficiencia en la consecución de los objetivos de la empresa.</p> <p>Ejerce los derechos y cumple los deberes derivados de las relaciones laborales, reconociéndolos en los distintos contratos de trabajo.</p> <p>Determina la acción protectora del Servicio de Salud ante las distintas eventualidades cubiertas, identificando los distintos tipos de asistencia.</p> <p>Evalúa los riesgos derivados de su actividad, analizando las condiciones de trabajo y los factores de riesgo presentes en su entorno laboral.</p> <p>Participa en la elaboración de un plan de prevención de riesgos de una pequeña empresa, identificando las responsabilidades de todos los agentes implicados.</p> <p>Selecciona oportunidades de empleo, identificando las distintas posibilidades de inserción laboral y las alternativas de formación a lo largo de la vida.</p> <p>Aplica estrategias de trabajo en equipo, valorando su eficacia y eficiencia en la consecución de los objetivos de la empresa. - Reconoce competencias relacionadas con la iniciativa emprendedora, analizando los requerimientos derivados de los puestos de trabajo y de las actividades empresariales.</p> <p>- Define la oportunidad de crear una pequeña empresa,</p>	
----	--------	---	--	--	--

			Cosmética Capilar.	<p>valorando su impacto en el entorno de actuación e incorporando valores éticos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realiza las actividades para la constitución y puesta en marcha de una empresa, eligiendo su forma jurídica e identificando las obligaciones legales asociadas.</li> <li>- Realiza actividades básicas de gestión administrativa y financiera de una PYME, identificando las principales obligaciones contables y fiscales y cumplimentando documentación. - Asesora y comercializa productos y servicios relacionados con su puesto, desarrollando técnicas de marketing.</li> <li>- Personaliza la implantación de cambios temporales y permanentes, aplicando las herramientas y técnicas necesarias.</li> </ul>	
19	Reino Unido SIN INFORMACIÓN				
20	Bélgica	<b>Esteticista</b>	<p>Trabaja teniendo en cuenta el bienestar, la seguridad, la calidad y el medio ambiente - Trabaja de acuerdo con la normativa en materia de seguridad, higiene, salud y medio ambiente - Trabaja de forma ergonómica,</p>	<p>Asesora al cliente, promociona y vende cuidados y productos - Presenta los cuidados y productos según determinados temas y objetivos de venta - Convince al cliente del valor añadido de los cuidados y productos y le anima a comprar - Informa al cliente sobre precios, descuentos, promociones especiales,... - Realiza el seguimiento del inventario, soluciona los déficits, hace y recibe pedidos</p>	<p>Proporciona información sobre equipos - Conocimientos básicos de TIC (software ofimático) - Conocimientos sobre equipos de belleza y relajación (por ejemplo, especies,</p>

			ecológica y económica - Conocimientos básicos sobre el trabajo respetuoso con el medio ambiente	- Conocimientos básicos de administración de clientes - Conocimientos básicos de inventario - Conocimientos básicos de técnicas de inventario - Conocimientos de técnicas de comunicación (comercial) - Conocimientos de técnicas de asesoramiento y venta	características , indicaciones y contraindicaciones, funcionamiento y efectos)
		<b>Esteticista Directora de salón</b>	Trabaja teniendo en cuenta el bienestar, la seguridad, la calidad y el medio ambiente - Contribuye a (la aplicación de) la política de prevención en el lugar de trabajo - Trabaja de acuerdo con la normativa en materia de seguridad, higiene, salud y medio ambiente - Trabaja de forma ergonómica, ecológica y económica	Asesora al cliente, promociona y vende cuidados y productos - Sigue las evoluciones/tendencias en el sector - Presenta los cuidados y productos según determinados temas y objetivos de venta - Convince al cliente del valor añadido de los cuidados y productos y le anima a comprar - Informa al cliente sobre precios, descuentos, promociones especiales,... - Realiza el seguimiento del inventario, fija los déficits, realiza y recibe los pedidos - Regula la organización del instituto de belleza - Asegura el funcionamiento diario del instituto de belleza teniendo en cuenta las normas aplicables del instituto de belleza y la legislación - Aplica la estrategia comercial y la estrategia de comunicación externa del instituto de belleza - Informa y compara las diferentes gamas de productos y equipos - Propone cuidados y productos en función de determinados temas y objetivos de venta - Pone en marcha la caja registradora diariamente y la	

				<p>cierra</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprueba la caja registradora regularmente - Informa al gerente sobre el funcionamiento del instituto de belleza</li> <li>- Asesora al gerente sobre.m. inversiones con vistas a una organización rentable - Evalúa y discute con el gerente los resultados del funcionamiento del instituto de belleza en función de los objetivos fijados</li> </ul>	
24	Italia	<b>Peluquería</b>	<p>-Ciencias naturales y medioambientales: Hay pocas universidades en Italia que ofrezcan un curso específico con este enfoque.</p> <p>-Educación relacionada con la sostenibilidad y la ecología: Este tipo de cursos, para peluqueros o esteticistas, los ofrecen pocas instituciones en la actualidad.</p>	<p>-Economía - Gestión empresarial: Muchos institutos de Italia ofrecen un curso centrado en la gestión empresarial y la economía (5Y)</p> <p>-Económico: La carrera de Economía es una de las más populares en todas las universidades de Italia (3-5 años).</p> <p>-Emprendimiento - Economía -Gestión empresarial: Este tipo de cursos, para peluqueros o esteticistas, los ofrecen muchas instituciones o incluso directamente los fabricantes o proveedores de cosméticos.</p>	<p>-TIC: Muchos institutos de Italia ofrecen un curso centrado en las TIC.</p> <p>-Muchas universidades italianas ofrecen cursos de TIC.</p> <p>-Este tipo de cursos, para peluquero o esteticista, los ofrecen muchas instituciones.</p>

# Habilidades de futuro para una vida mejor en salones sostenibles - Cuestionario

**O 1 A8: Elaborar cuestionario, perfiles de estatus, material de estatus sobre competencias empresariales.**

**País:**

**Nombre del socio:**

**Persona de contacto:**

## Resumen.

- 1. SECCIÓN 1. Encuestas e información sobre el sector.**
  - 1.1. Información sobre cursos, módulos, segmentos de cursos y formación en educación formal/no formal.
    - 1.1.1. Peluquería y estética.
    - 1.1.2. Espíritu empresarial.
    - 1.1.3. Digitalización y competencias digitales.
    - 1.1.4. Sostenibilidad.
  
- 2. SECCIÓN 2. Año 2020. Demandas y Competencias/perfiles/habilidades en el sector.**
  - 2.1. Espíritu empresarial.
  - 2.2. Digitalización y competencias digitales.
  - 2.3. Sostenibilidad.
    - 2.3.1. Herramientas y buenas prácticas locales para la protección del medio ambiente y la sostenibilidad.
    - 2.3.2. Actitud de los productores/proveedores nacionales.
  
- 3. SECCIÓN 3. Año 2030. Tendencias, demandas futuras/capacidades.**
  - 3.1.1. Espíritu empresarial.

- 3.1.2. Digitalización y competencias digitales.
- 3.1.3. Sostenibilidad.

# SECCIÓN 1. Encuestas e información sobre el sector

## 1.1 Información sobre cursos, módulos, segmentos de cursos y formación en educación formal/no formal.

Intente agrupar sus conclusiones en la corriente principal de la educación.

En relación con el emprendimiento, la digitalización y la sostenibilidad, buscamos especialmente ideas/materiales/información que sea transferible (transversal) de otras industrias y que, por tanto, pueda aplicarse en nuestro sector.

### 1.1.1 Peluquería y estética.

Por favor, indique tipo de centro, tipo de alumnos, duración del curso.

Si dispone de ellos, indique también los **resultados clave del aprendizaje**.

Si está disponible, indique también el número de estudiantes.

- De formación profesional (indique el MEC y los niveles nacionales)
- Si procede, de estudios superiores de peluquería y estética (indique el MEC y los niveles nacionales)
- De sistemas educativos no oficiales. ¿Puede enviarnos estos documentos?
- Otros campos o áreas con formación interesante y transferible.

Asunto Descripción	Tipo de curso y quién lo imparte. Fuente (enlace)	Duración	Resultado del aprendizaje relacionado y MEC o nivel nacional


### 1.1.2 Espíritu empresarial.

Recuerde que buscamos ideas/materiales/información que sean transferibles (transversales) de otras industrias y puedan así aplicarse en nuestro sector.

Por favor, indique el tipo de escuela, el tipo de estudiantes y la duración del curso.

Si dispone de ellos, indique también los resultados clave del aprendizaje.

Si está disponible, indique también el número de estudiantes

- De formación profesional (indique el MEC y los niveles nacionales)
- Si procede, de estudios superiores de peluquería y estética (indique el MEC y los niveles nacionales)
- De sistemas educativos no oficiales. ¿Puede enviarnos estos documentos?
- Otros campos o áreas con formación interesante y transferible.

Asunto Descripción	Tipo de curso y quién lo imparte. Fuente (enlace)	Duración	Resultado o del aprendiza je relaciona do y MEC o nivel nacional

--	--	--	--

### 1.1.3 Digitalización y competencias digitales.

Recuerde que buscamos ideas/materiales/información que sean transferibles (transversales) de otras industrias y puedan así aplicarse en nuestro sector.

Por favor, indique tipo de centro, tipo de alumnos, duración del curso.

Si dispone de ellos, indique también los resultados clave del aprendizaje.

Si está disponible, indique también el número de estudiantes

- De formación profesional (indique el MEC y los niveles nacionales)
- Si procede, de estudios superiores de peluquería y estética (indique el MEC y los niveles nacionales)
- De sistemas educativos no oficiales. ¿Puede enviarnos estos documentos?
- Otros campos o áreas con formación interesante y transferible.

Asunto Descripción	Tipo de curso y quién lo imparte. Fuente (enlace)	Duración	Resultado del aprendizaje relacionado y MEC o nivel nacional

### 1.1.4 Sostenibilidad.

Recuerde que buscamos ideas/materiales/información que sean transferibles (transversales) de otras industrias y puedan así aplicarse en nuestro sector.

Por favor, indique el tipo de escuela, el tipo de estudiantes y la duración del curso.

Si dispone de ellos, indique también los resultados clave del aprendizaje.

Si está disponible, indique también el número de estudiantes

- De formación profesional (indique el MEC y los niveles nacionales)
- Si procede, de estudios superiores de peluquería y estética (indique el MEC y los niveles nacionales)
- De sistemas educativos no oficiales. ¿Puede enviarnos estos documentos?
- Otros campos o áreas con formación interesante y transferible.

Asunto Descripción	Tipo de curso y quién lo imparte. Fuente (enlace)	Duración	Resultado del aprendizaje relacionado y MEC o nivel nacional

## SECCIÓN 2. Año 2020.

### Competencias/perfiles/destrezas en el sector

En esta sección vamos a describir la actitud general de los clientes, empresarios y propietarios de salones del sector de la peluquería y la estética con respecto al espíritu empresarial, la digitalización y la sostenibilidad en el sector de la peluquería y la estética, analizando las competencias/perfiles/habilidades actuales en dos ámbitos diferentes:

- Relacionadas con las aptitudes artísticas/creativas y
- En relación con las competencias personales o blandas.

Por favor, considere hacer un análisis general en su país donde comentar características del mercado laboral actual, amenazas y oportunidades y cómo solucionarlas.

Para desarrollarla puedes consultar diferentes fuentes formales y no formales, como:

- Documentos/informes estratégicos que describan el desarrollo de la empresa y las demandas de los empresarios.
- Documentos de desarrollo sectorial (cámaras de comercio, organizaciones industriales).
- Cuestiones relacionadas con el mercado laboral/documentos.
- Documentos empresariales y sindicales.

No olvide incluir ideas/materiales/información que sean transferibles (transversales) de otras industrias y puedan así aplicarse en nuestro sector.

## 2.1 Iniciativa Empresarial 2020

Tenga en cuenta que las características empresariales son un conjunto de habilidades con características técnicas, humanas, administrativas y empresariales, cuyo desempeño requiere un conjunto diverso de competencias. Describa las exigencias y describa la actitud general de los clientes, empresarios y propietarios de salones de peluquería y estética.

Asunto	Demandas	Descripción de la actitud general hacia el espíritu empresarial	Fuente (enlace)
clientes			
empresarios y propietarios de salones de belleza			

## 2.2 Digitalización y competencias digitales 2020

Describa la actitud general de los clientes, empresarios y propietarios de salones de peluquería y estética con respecto a la digitalización.

Asunto	Demandas	Descripción de la actitud general hacia el espíritu empresarial	Fuente (enlace)
Cientes			
Empresarios y propietarios de salones de belleza			

## 2.3 Sostenibilidad 2020.

Por favor, describa las demandas y describa la actitud general de los clientes, empresarios y propietarios de salones del sector de la peluquería y la estética con respecto a la sostenibilidad.

Asunto	Demandas	Descripción de la actitud general hacia el espíritu empresarial	Fuente (enlace)
clientes			
empresarios y propietarios de salones de belleza			

### 2.3.1 Herramientas y buenas prácticas locales para la protección del medio ambiente y la sostenibilidad.

Describe las herramientas, métodos o sistemas de certificación nacionales o locales existentes para analizar y mejorar la sostenibilidad, así como las buenas prácticas para la protección del medio ambiente en los salones de peluquería y estética.

<b>Herramientas, métodos, sistemas de certificación o buenas prácticas relacionadas con uno o todos los siguientes aspectos:</b>	<b>Descripción</b>	<b>Enlace al recurso</b>	<b>Cómo se controla</b>
Agua			
Electricidad			
Material eléctrico			
Gestión de residuos			
Productos químicos (sustancias peligrosas, tanto por exposición directa como por inhalación)			
Ventilación			
Higiene			
Finanzas			
Controlar			
Otros			

### 2.3.2 Actitud de los productores/proveedores nacionales.

Describir la actitud de los productores/proveedores **nacionales** y sus actividades de desarrollo en relación con los productos capilares y de belleza sostenibles.

- Tenga en cuenta no sólo los cosméticos, sino también los proveedores de mobiliario, equipamiento, ropa de salón, etc.
- Analice al menos 5 proveedores nacionales de cada producto e intente centrarse en los más populares en su país.
- También sería muy interesante incluir un proveedor o fabricante internacional una vez distribuido por socio (por ejemplo: L'Oréal, Aveda, Wella, Goldwell, Olymp...).

<b>Nombre del productor</b>	
<b>Enlace</b>	
<b>Descripción</b>	
<b>Actitud/filosofía</b>	
<b>Actividades de desarrollo</b>	
<b>Certificados o directrices seguidas</b>	
<b>Cooperación con los colegas</b>	

Utilice un cuadro para cada proveedor.

# SECCIÓN 3. Año 2030. Tendencias, demandas futuras y competencias.

En esta sección vamos a analizar las nuevas tendencias también en los mismos dos campos diferentes:

- Relacionados con las capacidades artísticas/creativas (técnicas) y
- En relación con las competencias personales o blandas (generales).

Piense en hacer un análisis general donde comentar características del futuro mercado de su país en 2030, amenazas y oportunidades y cómo resolverlas.

¿Qué tendencias generales de la sociedad (demografía, globalización, COVID19,...) cree que influirán en el sector de la peluquería y la estética?

Para desarrollarlo se pueden consultar de nuevo fuentes formales y no formales. Las conclusiones serán una introducción para realizar un análisis más profundo sobre emprendimiento, digitalización y sostenibilidad.

Buscamos especialmente ideas/materiales/información que sean transferibles (transversales) de otras industrias y puedan así aplicarse en nuestro sector.

## 3.1 Espíritu empresarial 2030

A medida que se producen cambios fundamentales en la tecnología, la economía y la sociedad requieren nuevas competencias empresariales.

Asunto	Demandas	Descripción	Fuente (enlace)

## 3.2 Digitalización y competencias digitales 2030

La tecnología digital se implanta en el conjunto de la economía, afectando a la producción, el consumo y la organización, estructura y gestión de las empresas.

Asunto	Demandas	Descripción	Fuente (enlace)

## 3.3 Sostenibilidad 2030

El cambio climático es un hecho y h tenemos que hacer frente a esa amenaza.

Asunto	Demandas	Descripción	Fuente (enlace)