

LAS MISMAS PELUQUERÍAS Y UN 34% MENOS DE NEGOCIO

La subida de 13 puntos en el IVA que sufrió el sector en septiembre de 2012 hizo que cerraran el 20% de los establecimientos que operaban en España. Hoy se ha recuperado el número de salones, pero el negocio, los precios y el empleo que generan se han desplomado. Los peluqueros han visto reducido su volumen de negocio un 34% en sólo tres años y las cifras hacen peligrar la supervivencia de muchas de estas pequeñas empresas que ya apenas sobreviven con un único trabajador.

MARCOS IRIARTE MADRID
Hay una fecha que el sector de la peluquería tiene marcada a fuego en el calendario: el 1 de septiembre de 2012. Fue el día en el que entró en vigor la subida del IVA que iba a cambiar su escenario para siempre. Cortarse el pelo pasó entonces de estar gravado al 8% al 21%, un polémico incremento de 13 puntos porcentuales, idéntico al que sufrieron otras profesiones como el cine, los espectáculos o incluso los servicios funerarios.

Los peluqueros no olvidan esa fecha. No pueden. En un momento en el que la crisis obligaba a los españoles a reducir sus gastos al máximo, a recortar en casi cualquier cosa, teñirse el pelo o peinarse en un salón de belleza pasó a ser un producto casi de lujo. Sólo en el primer semestre de 2013, justo después de aprobarse la medida, 8.000 peluquerías tuvieron que bajar la persiana en España. El 20% del total.

El escenario hoy parece haber remontado. Al menos en cuanto a número de establecimientos se refiere. Si en septiembre de 2012, cuando se aprobó la controvertida subida del IVA, existían en nuestro país 48.000 salones de belleza o peluquerías, hoy están operativas 50.000. El número es mayor, aunque muy parecido al de entonces. Pero no todo se ha recuperado. Esas 50.000 peluquerías se reparten hoy un 34% menos de negocio que antes, con precios mucho más bajos, menos carga de trabajo y menos empleados que entonces. En definitiva, un sector muy empobrecido que muchos ven hoy en un estado «crítico.»

MENOS NEGOCIO

Y es que, si en 2011 cada peluquería atendía una media de 74 tickets por semana, hoy apenas tienen 57. Y el valor medio del ticket ha caído desde los 29,6 euros que se cobraba en 2011 a los 24,1 euros que se paga hoy en día, cuatro años después.

Así se desprende de un informe elaborado por la consultora Key-Stone para Stanpa, la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética, que plasma con crudeza cómo el volumen de negocio de las peluquerías españolas ha caído desde los 5.046 millones al año que se registraban en 2011 hasta los 3.296 de 2015, cerca de un 34% menos que

UN EMPLEADO

El 42%. Es el porcentaje de peluquerías que opera con un único trabajador en España. En 2011, sólo había un 31%.

MENOS CORTES


Caen un 23%. En 2011 se atendían 74 servicios por semana. Hoy apenas llegan a 57 y más baratos.

entonces. Los ingresos brutos por salón también han caído, desde los 105.139 euros al año de 2011 a los 65.938 actuales.

¿SÓLO EL IVA?

Pero, ¿ha sido sólo la subida del IVA la que ha certificado este empobrecimiento del sector? La crisis ha golpeado a las peluquerías con fuerza -igual que ha hecho con otras muchas actividades económicas-, pero el alza del IVA fue «la picota», según aseguran desde el sector.

Para poder mantener la afluencia de público una vez incrementado el impuesto, la mayoría de los empresarios decidió asumir total o parcialmente el impacto de la subida en septiembre de 2012. Así lo hizo el



72% de los empresarios del sector, según el informe de Key-Stone: unos 36.000 establecimientos.

«Fue un error», explica Raffel Pages, propietario de la cadena de peluquerías que lleva su nombre, con más de 100 salones por toda España, y responsable del Museo de la Historia de la Peluquería. «El beneficio nunca ha sido mayor de un 15% y al asumir el incremento al 21% del IVA, muchos entraron en pérdidas directas», detalla.

IMPACTO EN EL EMPLEO

Pese a que la mayoría de las peluquerías en España tiene varios puestos de atención al cliente en sus instalaciones, desde 2011 se ha producido un incremento de 11 puntos en el número de salones que sólo tiene un trabajador empleado a tiempo completo. Esta tendencia, según el citado informe, «ha pasado a ser un modelo de negocio creciente» dado que el 42% de las peluquerías opera ac-



Tamaño = 183435 mm2

EGM: 1395000 94044.00
OJD: 311281 143.20 %

EL MUNDO

Sección:
SU DINERO

Fecha:
08/11/2015

Página:
8

IMPARABLE AUGE DE LOS SALONES 'LOW COST'

Seguro que tienen uno cerca de casa. Los salones de peluquería 'low cost', con precios realmente bajos han proliferado como setas en nuestro país en los últimos años. Según el informe de Key-Stone para Stanpa, estos establecimientos

están «orientados a un consumidor que, por encima de todo, busca precio». Es decir, prefieren que el corte de pelo sea barato a que sea mejor. Hay salones 'low cost' y otros que están gestionados y

especializados en ciertos nichos de población inmigrante. Estos dos tipos de centros, según el informe, tenían cerca de un 20% del negocio total en 2011. Ahora, en 2015, este porcentaje asciende al 30%.

30%
PESO DE LOS SALONES 'LOW COST'

tualmente de esta manera (21.000 salones).

Los datos reflejan una clara caída de la capacidad de generar y mantener empleo estable en el sector. Al ser un negocio intensivo en mano de obra, el principal factor limitante para poder crecer es el número de trabajadores a contratar.

«La subida del IVA ha tenido un impacto brutal en el empleo», apunta Pages. «Se está llevando gente continuamente al paro. Especialmente, mujeres jóvenes, sectores especialmente castigados en el

mercado laboral».

Y es que el sector de la peluquería está altamente atomizado, con un predominio claro de trabajadoras. En la última década, el modelo de negocio se ha modernizado considerablemente, con locales de alta calidad en nuestro país y profesionales empleados por cuenta ajena, combinados con una alta población de autónomos, generalmente los propietarios de los salones de belleza. Hoy, sin embargo, el número de empleados en cada peluquería se ha visto reducido a la mínima expresión. Con la caída de ingresos registrada -de 105.139 euros por salón en 2011 a 65.938 euros anuales en 2015- el empresario apenas es capaz de pagar un salario extra.

«El incremento del IVA vino a recrudecer o empeorar aún más la situación que se estaba viviendo en el sector. La crisis ya nos estaba pasando factura y veíamos como nuestros ingresos menguaban y de golpe sufrimos un mazazo, que dio de pleno en la línea de flotación de muchos negocios», explica Cristina Cebado, directora de comunicación de los salones Cebado, repartidos por todo el país.

«Esta situación ha obligado a plantear reestructuraciones de salones, incluso cierres de algunos, fomentando un auto empleo precario y una economía sumergida importante. El número de peluqueros a domicilio con gastos mínimos, pagos mínimos y por tanto condiciones muy distintas a las que se dan en los salones de peluquerías ha crecido de forma brutal en los últimos años», advierte Cebado.

PROFESIÓN ARTESANAL

Y es que la del peluquero es una profesión profundamente artesa-

EL EFECTO DE LA SUBIDA DEL IMPUESTO EN LAS PELUQUERÍAS

● IMPACTO DEL IVA



La modificación del IVA en 2012, lo situó al 21%



El 72% de los empresarios decidieron asumir total o parcialmente el incremento del IVA

INGRESOS DEL SECTOR

Euros/año

	Volumen de negocio	Ingresos Brutos/salón
2011	5.046.581	105.139
2015	3.296.880	65.938

Número de salones:

| 2011: 48.000 | 2015: 50.000



● EMPLEADOS

○ Un empleado ● varios empleados



● CLIENTES



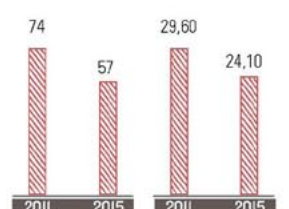
Cortes por semana (En nº)



Valor del corte medio (En euros)

Caída de un -23% desde el 2011

Reducción del gasto con una bajada del -18%



FUENTE: Stanpa, Observatorio peluquerías, Key-Stone.

nal. «Trabajamos con unas tijeras, un peine y nuestras manos, igual que se hacía en Grecia hace 2.400 años», remarca Luis Romero Colás, presidente de Intercoiffure, Asociación Internacional de Maestros Peluqueros y dueño de las Peluquerías Romero en Zaragoza.

«Y no somos una industria. No podemos poner robots o máquinas a lavar cabezas o a hacer cortes. No podemos hacer nada sin personas», sentencia.

Con un margen de beneficio reducido y unos gastos de personal que se aproximan al 50%, el em-

pleo en el sector se ha visto muy tocado. «Lo que se ingresa vía impuestos con la subida del IVA, se pierde por otro lado, el del empleo», lamenta Romero.

¿RECUPERACIÓN?

«La recuperación económica es teórica puesto que aún es a nivel macro, es decir, la ven las grandes empresas. Hasta que esta recuperación no se deje ver a nivel micro, es decir, en el bolsillo de la gente, nosotros no lo notaremos, no veremos incrementos significativos en el consumo», apunta Cristina Cebado.

EL 72% DE LOS PELUQUEROS ASUMIÓ EL ALZA DEL IVA Y NO LO APLICÓ A LOS PRECIOS PARA NO PERDER CLIENTES

«No creo que volvamos a los niveles anteriores al incremento del IVA o el inicio de la crisis. El negocio de las peluquerías ha cambiado, los usos y las costumbres también, y consecuentemente. Nosotros hemos de saber adaptarnos ofreciendo lo que se nos pide: atención óptima, buen servicio y profesionalidad. El cliente tiene que encontrar una gran diferencia entre un servicio ofrecido en casa y uno realizado por un buen profesional en un salón de peluquería. Si no conseguimos otorgar este valor al servicio, estamos perdiendo», concluye.

ALGUNOS DATOS



Es un sector altamente feminizado



Abunda el autoempleo (21.000 salones)



Modernización en la última década



La subida del IVA al 21% provocó la desaparición del 20% de salones

Enrique Sánchez / EL MUNDO