



Vânia começou aluna e terminou professora: mudança de vida

SENAC | Por Mariana Honesko
mariana@jornalocomercio.com

Mas que beleza de chance, hein?

Cursos com grade mais enxuta garantem introdução rápida no mercado de trabalho. Profissionalização na área de estética vem mudando vidas

Que a economia brasileira não vai lá aquela coisa, todo brasileiro sabe. Agora, já ensinam os historiadores: nada melhor do que só se falar em crise para que ela se agigante. É justamente por fazer de conta que ela (a crise, leia essa palavra bem baixinho) nem existe, que a equipe da unidade de União da Vitória do Senac, vem dando a volta por cima e ajudando seus alunos na realização de sonhos.

Vânia Estácio de Paula é um exemplo de quem chegou lá graças ao empurrãozinho dado pela unidade. Ela começou como aluna do curso de manicure, numa tentativa de aprender algo novo e ajudar no salão do marido, na cidade de Paula Freitas (que fica à 35 km da unidade do Senac). Só que muito mais

que uma necessidade, a profissão acabou virando uma paixão.

“Com a formação que eu tive, comecei a ver o retorno e fiz outras coisas. Fiz curso de maquiagem, depilação, alongamento de cílios. No final de um deles, recebi o convite para ser uma colaboradora do Senac. Fiquei feliz por ser reconhecida e por ser professora da unidade”, conta. “Deste então, estamos aí, com o Senac. Tenho orgulho em dizer que toda minha formação veio dali”, completa.

Hoje, o Salão do Tiago é bem mais frequentado. Nos dias de semana, o marido de Vânia – o Tiago – atende os clientes, a maioria homens. Aos sábados, Vânia coloca em prática tudo o que aprendeu – e agora ensina – no Senac. Ah! O Tiago também

foi aluno do Senac. Foi na unidade de União da Vitória que aprendeu tudo sobre cabelos. É cabelereiro profissional, com diploma. “É muito bom você ter a vida transformada e transformar as pessoas, dividir experiência, desde as alunas até os clientes. Quando você vê a felicidade delas é muito bom”, garante a professora Vânia.

Em Paulo Frontin, outra cidade do entorno de União, à 50 km da unidade, é a cabelereira recém-formada, Elisângela de Oliveira Vitalino quem já consegue enxergar seu salão prontinho. Cuidando sozinha da casa e dos dois filhos, vai contar com a parceria da irmã, que ao longo dos seis meses de curso, ajudou com a criançada e com a casa, para que pudesse

estar presentes todos os dias em sala de aula. O curso foi para ela a chance de mudar de área e dar um futuro melhor para os seus baixinhos. “Busquei o site do Senac, me interessei, liguei. O pessoal foi super receptivo e me mostrou como fazer o curso. Eles me deixaram a vontade. Quando eu fui até lá, decidi que tinha que fazer. Eu queria algo para retorno rápido e o Senac me apresentou isso”, conta. Com o curso, a agora cabelereira profissional já explora nichos de mercado. Elisângela vai apostar no bairro onde mora. É lá que vai concretizar seu sonho, finalmente. “Quero partir para a área da barbearia também, atender homens”, sorri. “O que aprendi no Senac levo para o meu dia-a-dia,

na minha casa, nos meus treinos. É para tudo. O curso mudou a vida para melhor e o Senac mostra que é possível”, completa, emocionada. O empreendimento já tem nome: vai ser o Salão da Elis.

Essa vida melhor que tanto esperavam Elisângela, Vânia, Tiago e outros tantos sonhadores, encontrou no destino a oferta dos cursos rápidos do Senac. Afinal, com uma economia instável (opa, melhor nem falar disso) e a necessidade de uma virada de página rápida, as capacitações foram exatamente ao encontro do que eles procuravam.

O curso de cabelereira, por exemplo, dura 400 horas. Divididas em módulos, ele é concluído em seis meses (as aulas são diárias). A diferença desse intensivo, é

VEJA A VELOCIDADE DE REALIZAÇÃO DOS CURSOS

CABELEIREIRO



Duração
400 horas

Conclusão
6 meses

MANICURE



Duração
160 horas

Conclusão
45 dias

SOBRANCELHA E HENNA



Duração
21 horas

Conclusão
7 dias

BARBEIRO



Duração
180 horas

Conclusão
10 meses

UNHAS EM FIBRA DE VIDRO



Duração
15 horas

Conclusão
7 dias

SENAC QUER INVESTIR MAIS DE R\$ 1,5 MI EM CURSOS GRATUITOS

Em 2018, os cursos gratuitos devem ser a “cereja do bolo” da nova unidade do Senac em União da Vitória. Na realidade, cerca de R\$ 1,7 milhões devem ser injetados no projeto. A aposta é alta e só acontece porque a equipe tem certeza de que isso dará resultado.

A nova unidade está sendo construída desde 2015, em um terreno de quase quatro mil m², próximo ao Terminal de Passageiros, no centro de União. Serão quase R\$15 milhões investidos em área e mobiliário com previsão de entrega para o ano que vem. O Senac contará com confeitaria-escola, cozinha pedagógica, ambientes pedagógicos de enfermagem, cabeleireiro e maquiagem, manicure e pedicuro, dois ambientes de informática, cinco salas de aula convencionais e biblioteca. A estimativa de atendimento é de 723 alunos diariamente. A área correspondente ao Sesc será de 2.578,74 m² e terá Espaço Conexão, duas salas de atividades, quatro salas multifuncionais, sala de desenvolvimento corporal, área de convivência e quadra poliesportiva com vestiários. A capacidade de atendimento será de 846 pessoas por dia.

PAGOS E GRATUITOS

Todos os cursos oferecidos pelo Senac dispõem de vagas gratuitas. E todas as pessoas interessadas neles – desde que ganhem até dois salários mínimos – podem tentar uma colocação free. Para isso, basta se inscrever no site do Senac, onde um cadastro precisa ser preenchido. Nele, o candidato à vaga comprova sua renda, sua ajuda na família, seu endereço. Os dados serão avaliados e triados na unidade central, em Curitiba. Quem não tem computador em casa, por exemplo, pode ir até a unidade do Senac. A equipe entrega o material para que o interessado faça o processo.

No caso dos cursos pagos, os preços variam entre R\$ 270 (unha em fibra de vidro) e R\$ 2.880,00 (cabelereira). Para participar desta modalidade, o candidato só precisa fazer sua inscrição no balcão da unidade. A forma de pagamento é negociável.



SERVIÇO

O Senac fica na rua Doutor Cruz Machado, 493, no segundo andar do prédio da Caixa Econômica Federal (CEF), centro de União da Vitória. Contato: www.pr.senac.br. No Facebook, a unidade tem página oficial: Senac Paraná.

que a maioria das aulas são práticas. Sim, o povo coloca a mão na massa, ou melhor, na cabelereira. O treinamento é em perucas e na comunidade, quando, mesclando ensino e ação social, o Senac abre a porta do salão experimental para atender gratuitamente quem busca dar um “tapá” no visual. Só que, muito mais do que pegar na tesoura, no alicate, no creme, os cursos de estética e beleza ensinam o que talvez muita faculdade não ensine. Controlar estoque, conversar e entender o público, abrir firma, por exemplo, fazem parte da grade. E sim, em seis meses, dá tempo de tudo isso. “O queremos é que os alunos saiam preparados. E isso acontece. Quando eles saem, abrem o próprio salão”, sorri Ag-

naldo Camilo Monteiro, gerente executivo das unidades de União da Vitória e São Mateus do Sul.

No caso da unidade de União, a vantagem é a presença de toda a estrutura para as aulas teóricas e práticas. O salão é realmente um salão: tem escova, creme, produto, chapinha, secador. Tem até cabelo! Manequins com vários tipos de cabelos ficam disponíveis para que as alunas testem o que aprendem. Nas cabeças das bonecas, saem tranças, tingimento, penteados e cortes. “Por conta de tudo isso, a área de beleza é muito procurada”, comenta Monteiro.

Na sala de manicure, o trabalho também é intenso. Para sair de lá sem tirar “bife” das clientes, as alunas se debruçam em cima do

aprendizado. São 160 horas de curso – o de cabelereiro são 400 – e muito alicate na mão. “É um curso separada por módulos, mas com muita prática”, reforça o gerente. “E o resultado tem sido surpreendente. Termina uma turma e já começa outra”, completa.

Além de ensinar uma profissão, os cursos também focam na cidadania. É que quem está na sala de aula não precisa ter medo da colega do lado, ou achar que ela – e todas – são inimigas, concorrentes. Para isso, “beijinho no ombro” e humildade. “As alunas são parceiras. Elas podem abrir um salão de beleza, uma cooperativa, trabalhar juntas. Uma apoia a outra com o que aprende. O retorno será maior”, sorri Monteiro.

AULAS PRÁTICAS EM TEMPO BREVE GARANTIRAM À ELIS A REALIZAÇÃO DO SONHO



De fato, um bom negócio

Segundo sondagem da Fecomércio, brasileiros gastam mais de R\$ 20 bilhões por ano em salões de beleza

Anualmente as famílias brasileiras gastam R\$ 20,3 bilhões com serviços de cabeleireiros, manicure e pedicure. O maior volume de consumo está na classe C, com R\$ 11,8 bilhões, enquanto o valor médio de consumo das famílias corresponde a R\$ 369,27. Já as famílias pertencentes à classe A são as que têm o maior valor médio de consumo, com R\$ 1.310,38 por ano, quantia 15,6 vezes maior do que a despesa média da classe E (R\$ 83,95).

Os dados - que compõem o estudo realizado em 2015 pela Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (Fecomercio/SP) - conside-

ram os serviços de barbeiro, cabeleireiro, barba e corte de cabelo, além dos serviços de manicure e pedicure. As informações foram estimadas com base na Pesquisa de Orçamento Familiares (POF), do IBGE.

No comparativo por renda, após a classe C, a A é que mais investe nestes serviços, com o montante de mais de R\$ 3 bilhões, seguida da B, com cerca de R\$ 2,9 bilhões, enquanto os consumidores da classe D despendem de R\$ 1,4 bilhão e da E, R\$ 1,1 bilhão.

Apenas no estado de São Paulo, o total dos gastos estimados com cabeleireiros é de R\$ 6,26 bilhões, o que representa 31% das despesas das famílias em todo o

País. No âmbito paulista, a classe C também é que a mais consome, com mais de R\$ 3,7 bilhões por ano.

Comparando com outras despesas, o valor de R\$ 20,3 bilhões gasto com cabeleireiros é superior ao montante anual das famílias com alimentos básicos como aves e ovos, que é de R\$ 19,86 bilhões. Os gastos com cabeleireiros também são 18% superiores às despesas com cursos regulares de educação (da pré-escola ao segundo grau) que são de R\$ 17,24 bilhões. Já as classes D e E investem na aquisição de imóveis R\$ 3,11 bilhões, praticamente a mesma quantia investida pela classe A em salões de beleza (mais de R\$ 3 bilhões).