


PELUQUERO DE CABALLEROS

1. MISIÓN Y FUNCIONES

 **MISIÓN** Los peluqueros de caballeros cortan, recortan, afinan y estilizan el cabello de los hombres. También eliminan el vello facial afeitando el área específica. Usan herramientas como tijeras, navajas y peines. Pueden ofrecer servicios adicionales como champú, peinado, coloración y masajes en el cuero cabelludo.

FUNCIONES

Cortar, lavar, teñir, y peinar.	Dar citas y organizar las citas.
Afeitar y recortar la barba y el bigote.	Comunicar servicios nuevos y ofertas a los clientes.
Aplicación de productos y tratamientos capilares.	Cobrar los servicios, con diferentes métodos de pago.
Colocar pelucas y peluquines, según el gusto del cliente.	Manejar herramientas tecnológicas para el cobro de los servicios.

2. COMPETENCIAS

COMPETENCIAS Y CONOCIMIENTOS TÉCNICO PROFESIONALES

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES

TRANSECTORIAL

- Autopromoción
- Efectuar labores de estilismo de peluquería
- Mantener el equipo
- Mantener el servicio de atención a clientes
- Mostrar habilidades sociales
- Practicar la escucha activa
- Trabajar de forma ergonómica
- Tramitar pagos

ESPECÍFICA DEL SECTOR

- Aconsejar sobre cortes y peinados
- Manipular productos químicos de forma segura
- Mantenerse informado de las tendencias en peluquería
- Tratar el vello facial
- Utilizar instrumentos para el cuidado del cabello

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

TRANSECTORIAL

- Capacitar a empleados
- Dar un masaje
- Encargar suministros
- Gestionar el calendario de tareas
- Mantener la limpieza de la zona de trabajo
- Mantener un sistema administrativo en el trabajo
- Supervisar personal
- Teñir el cabello

ESPECÍFICA DEL SECTOR

- Ayudar a los clientes con problemas capilares
- Emplear técnicas de corte del cabello
- Gestionar las citas
- Gestionar una pequeña o mediana empresa
- Lavar el cabello
- Llevar un registro de las existencias
- Mantener la relación con los proveedores
- Reparar una factura
- Recomendar productos cosméticos a los clientes
- Vender productos para el cabello

CONOCIMIENTOS ESENCIALES

Cabello	Técnicas de barbería
Productos capilares	

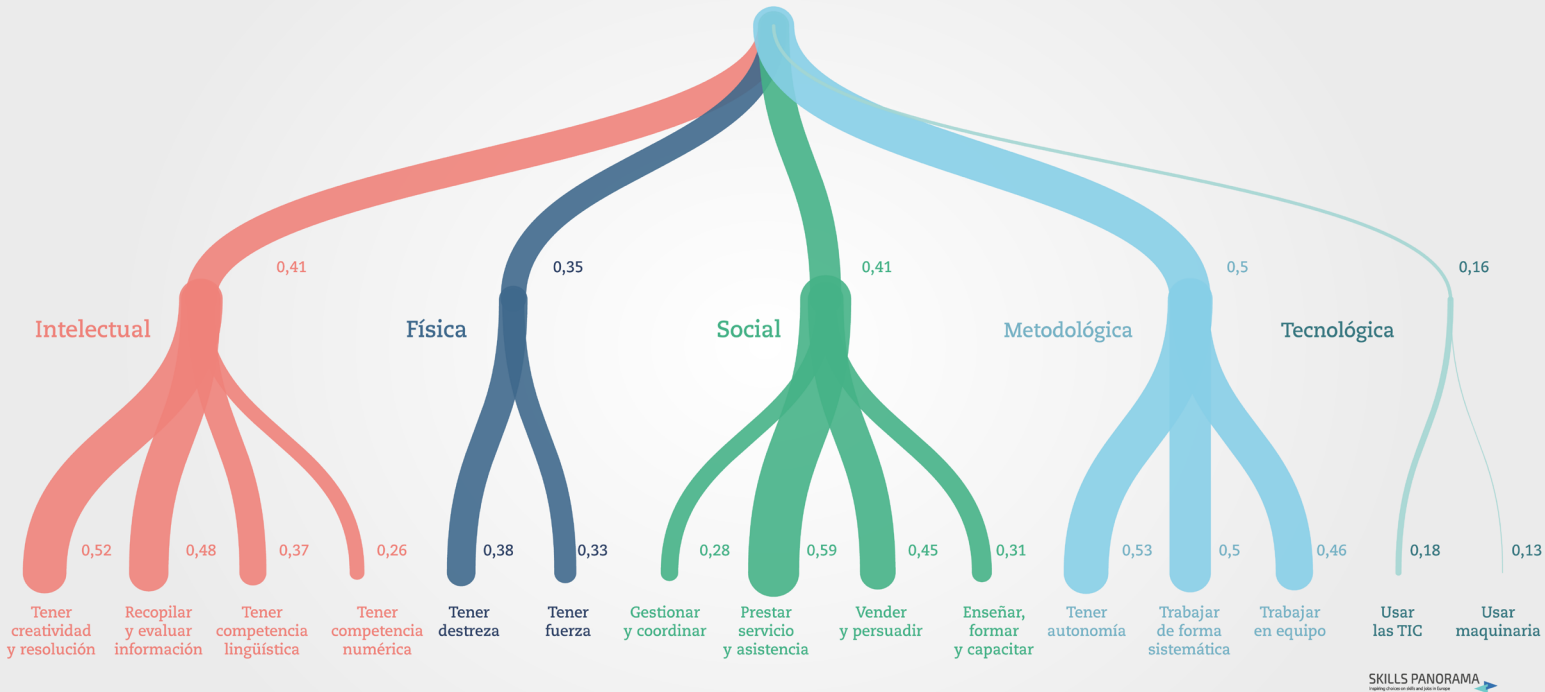
CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

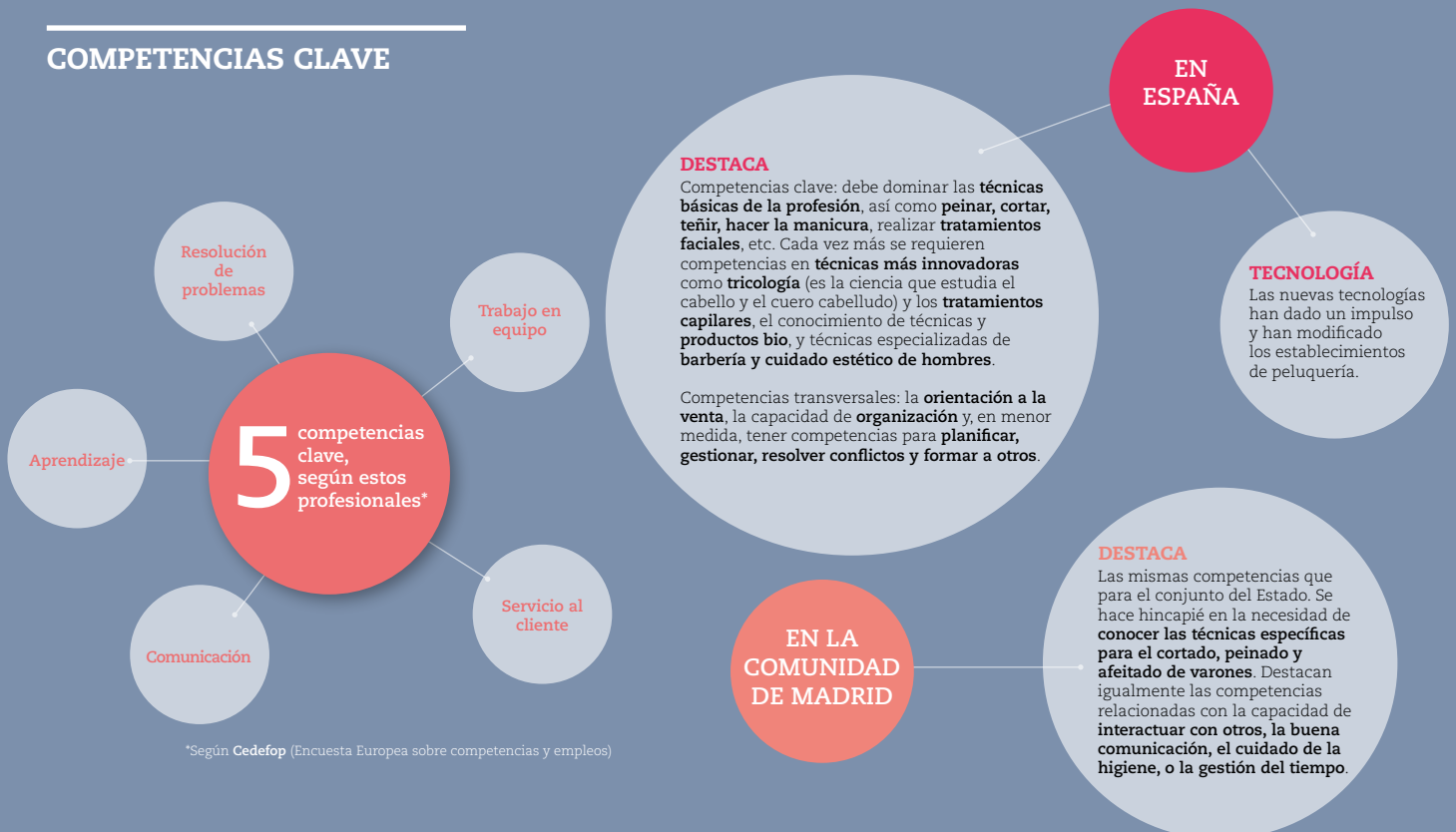
Eurofound indica en una escala de 0-1 la importancia de las competencias transversales para el grupo ocupacional de “trabajadores de servicios personales”.

Destacan las competencias de tipo **metodológico, intelectual y social**.

Las competencias más importantes son: **prestar servicio y asistencia, tener autonomía, tener creatividad y resolución, trabajar de forma sistemática y recopilar y evaluar información.**



COMPETENCIAS CLAVE



3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



CUALIFICACIÓN

NIVEL 2
IMP119_2 PELUQUERÍA



FORMACIÓN PARA EL EMPLEO

Certificado de profesionalidad
IMPQ0208 PELUQUERÍA



FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA

FAMILIA PROFESIONAL IMAGEN PERSONAL
Técnico en Peluquería y cosmética capilar



FORMACIÓN UNIVERSITARIA



OTRA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Prevención de riesgos laborales



PROFESIÓN REGULADA: NO

REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL

FORMACIÓN

Se requiere como mínimo Enseñanza Secundaria Obligatoria o similar. Cada vez con más frecuencia se solicita el título de Formación Profesional de técnico en Peluquería

EXPERIENCIA PROFESIONAL

La experiencia requerida es entre 6 y 12 meses.

4. CONDICIONES DE TRABAJO



RELACIÓN LABORAL

Predomina la contratación temporal con un porcentaje significativo de contratos de tres meses o menor duración.



JORNADA LABORAL

Predomina ligeramente la jornada completa.



RETRIBUCIÓN

A partir de 14.000 euros anuales según el Convenio Colectivo para Peluquerías, Institutos de Belleza y Gimnasios (2018). Puede variar en función de la experiencia, cualificación y productividad, o bien de la relación laboral (asalariado o autónomo).

Según la Encuesta de estructura salarial 2014, el salario medio del grupo ocupacional 58 (Trabajadores de los servicios personales) en el Estado Español es 16.000 euros, oscilando entre 5.600 (percentil 10) y 28.600 (percentil 90).



UBICACIÓN ORGANIZATIVA Y PROMOCIÓN

Este profesional se ubica como autónomo en su propio establecimiento o a domicilio, o bien como asalariado bajo la supervisión de un superior en el caso de establecimientos de dimensiones medias o grandes cadenas.

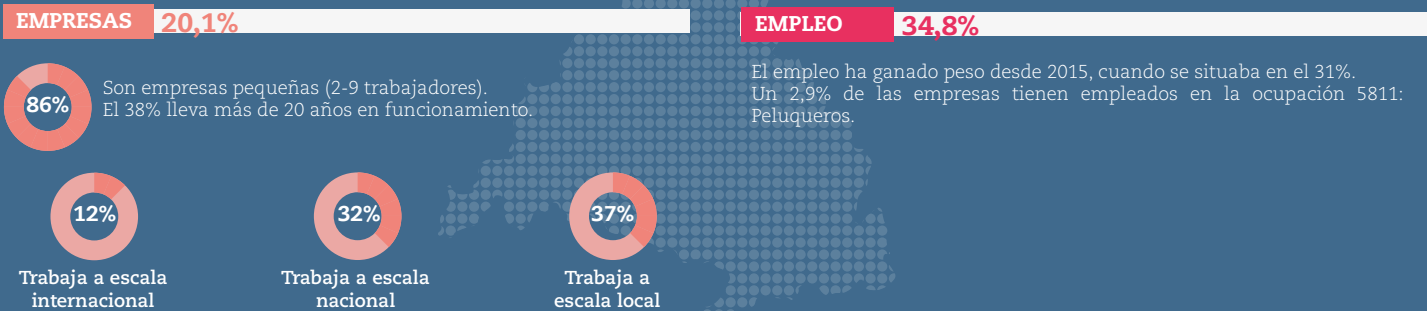
La vía de promoción más común en establecimientos de mayores dimensiones, suele ser hacia responsable de la peluquería, pero está muy limitada.

5. CONTEXTO

INFORMACIÓN SECTORIAL



Esta ocupación se encuadra en el sector de Actividades profesionales, administrativas y servicios auxiliares que tiene mucho peso en la estructura empresarial de la Comunidad de Madrid:



MERCADO DE TRABAJO

El **grupo ocupacional 5** (Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedores) cuenta con **622.700 trabajadores** en la Comunidad de Madrid en 2018 (EPA). El 55% son mujeres. Con algunas fluctuaciones, el empleo sigue una **tendencia positiva** desde 2011, **muy marcada en 2017**.

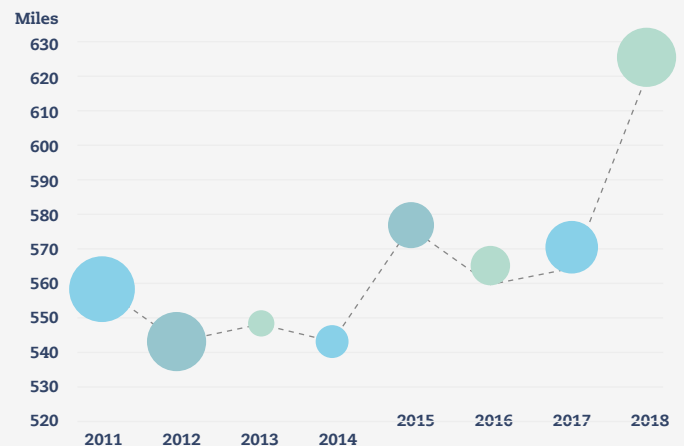
En 2018 **622.700 personas trabajadoras · 55% mujeres**



La **ocupación 5811** (Peluqueros) representa el **0,5% de los trabajadores** de la Comunidad de Madrid en 2017 (Encuesta de Estructura Empresarial 2017). Sigue una **tendencia negativa desde 2015**, cuando abarcaba el 0,7% y repunta fuertemente desde 2017.

El **perfil de la persona contratada** es mujer, menor de 45 años y con estudios secundarios. Tres de cada diez personas tiene nacionalidad extranjera.

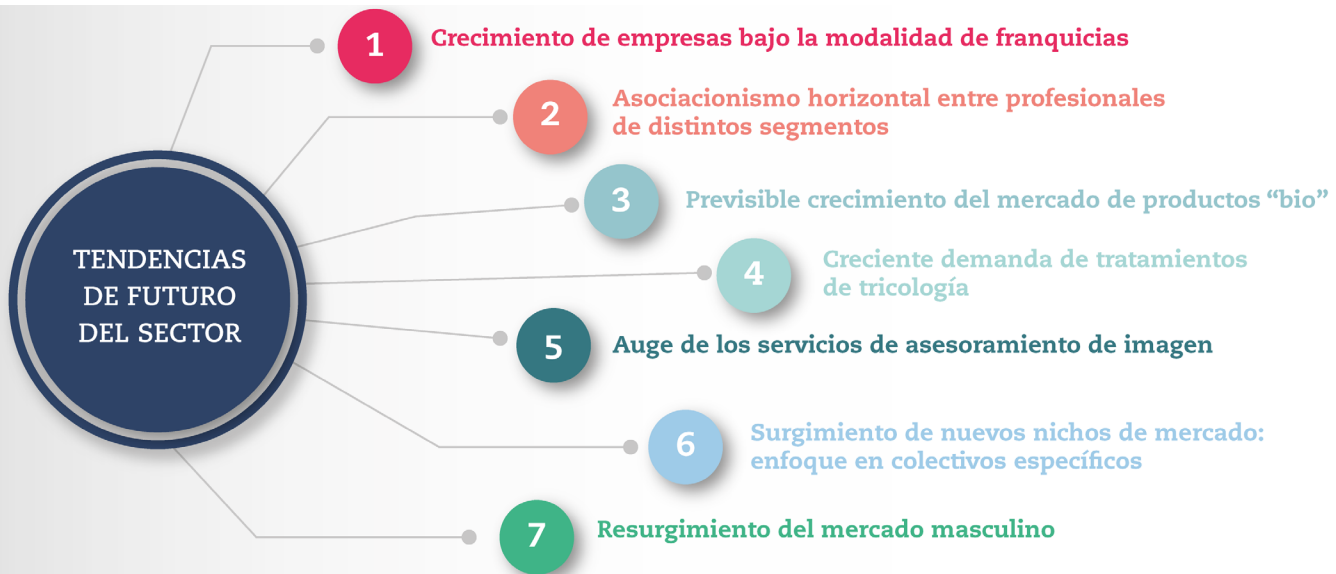
Los datos actualizados sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar [aquí](#).



PA | Instituto de Estadística, Comunidad de Madrid
Fuente: E

PERSPECTIVAS DE FUTURO

A medio plazo las tendencias de futuro del sector son:



En términos de **ocupación**, las tendencias más relevantes para el desarrollo de las funciones y competencias de este profesional es el **resurgimiento del mercado masculino** y la emergencia de nuevos formatos de negocio, que van a **mejorar las posibilidades de emprender, trabajar como autónomo o mediante una asociación horizontal**. El resto

de tendencias sectoriales también tiene un gran impacto. Esto implica conocer las **nuevas técnicas y tendencias de consumo** de los clientes y tener **conocimientos holísticos en salud y estética**, para ofrecer un servicio cada vez más individualizado y, al mismo tiempo, cada vez más completo.

PERSPECTIVAS DE EMPLEO DE LA OCUPACIÓN

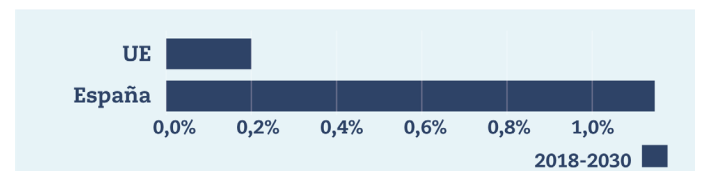
Cedefop realiza proyecciones cuantitativas de las tendencias futuras del empleo hasta 2030.

Las proyecciones del grupo ocupacional "trabajadores de servicios personales" prevé un crecimiento del empleo del 1,1%, muy por encima del de la Unión Europea (0,2%).

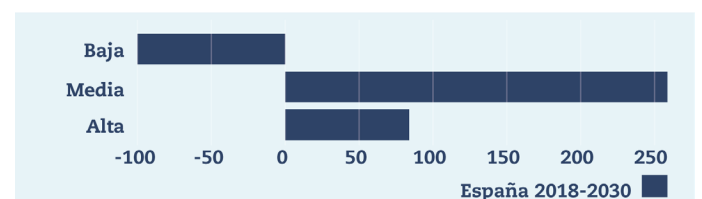
Se prevé la **creación de más de 200.000 empleos**. La creación de empleo beneficiará especialmente a personas con nivel de cualificación intermedio, y en menor medida, nivel de cualificación alto.

Además, se estima que en este período **se reemplazarán 900.000 trabajadores** por jubilación u otros motivos.

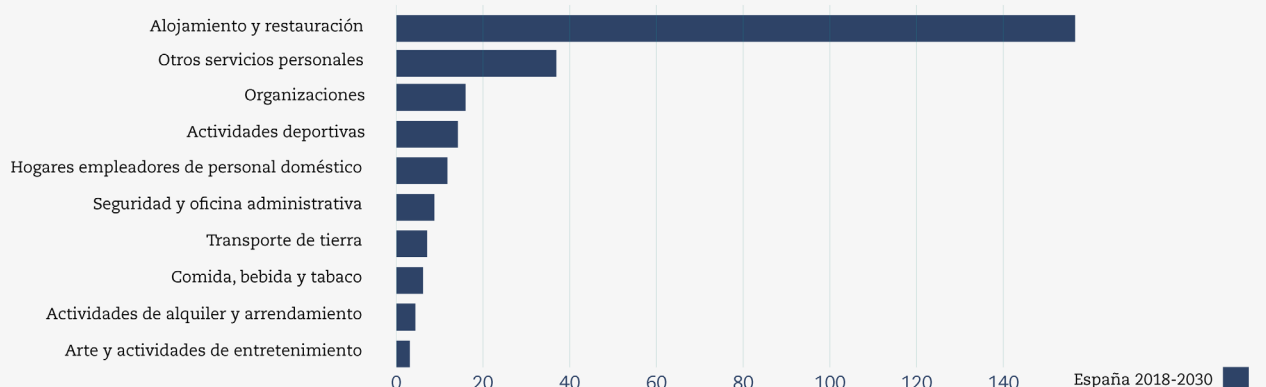
El sector de "otros servicios personales" es uno de los sectores donde se prevé un mayor crecimiento del empleo (en números absolutos).



Fuente: Cedefop. Crecimiento del empleo (%). Ocupación: Trabajadores de servicios personales. Período: desde 2018 hasta 2030



Fuente: Cedefop. Crecimiento del empleo (miles) por nivel de cualificación. Ocupación: Trabajadores de servicios personales. Período: desde 2018 hasta 2030



Fuente: Cedefop. Los 10 sectores con mayor crecimiento del empleo en números absolutos (miles) en España. Ocupación: Trabajadores del cuidado. Período: desde 2018 hasta 2030

TENDENCIAS DE CAMBIO EN LAS COMPETENCIAS DE LA OCUPACIÓN



Los **cambios en los modelos de negocio** y en las **nuevas tendencias** demandadas por los consumidores van a generar a corto y medio plazo **presiones en la ocupación** analizada.

En primer lugar, los nuevos modelos de negocio por **franquicias** precisan **profesionales con experiencia** en las actividades propias de la imagen personal, pero también con **conocimientos sobre administración y gestión de negocios**. El **asociacionismo horizontal entre profesionales de distintos segmentos**, genera nuevas necesidades de perfiles como **asesor/a de compras y/o imagen** (personal shopper), el **planificador/a de boda, o los y las peluqueras y esteticistas** expertos en belleza y moda. Esto permite ofrecer **servicios complementarios en un mismo paquete**, adaptándose a las necesidades del cliente. El auge de profesionales autónomos y en general estos nuevos modelos de negocio requieren de **profesionales polivalentes**, pero también **cada vez más especializados en una o varias técnicas**, con **iniciativa y capacidad resolutive**, con **vocación de atención al cliente** y con **dominio de las competencias específicas del sector**, pero con una **visión holística y con capacidad para afrontar retos**. Se precisa formación en **competencias diversas** ligadas a la capacidad de asesorar en belleza, peinado, maquillaje, tendencias de moda.

Esto genera la **necesidad de adquisición de nuevas competencias relacionadas con la innovación** en los productos y las técnicas, por ejemplo, expertos en **biocoloración o biocosmética**.

El sector de la imagen personal cada vez tiene más relación con algunas áreas de la sanidad como es la **medicina**

estética y la dermatología. Esto ha generado un gran nicho de mercado en **tratamientos de tricología** que brinda soluciones para personas que sufren de alopecia u otras enfermedades relacionadas con el cuero cabelludo, así como otros tratamientos ligados al cuidado de la piel y el cabello. Se precisan por tanto **profesionales con competencias específicas en estas técnicas**, que puedan hacer frente a los cambios de tendencia del sector.

Cada vez se demanda una **oferta especializada a los diferentes segmentos de población**; infantil, señoras, estética oncológica, lo que genera la necesidad de profesionales con competencias técnicas y específicas para atender a cada grupo. Por ejemplo, moldeados o cuidado de uñas para trabajar con personas mayores, que, además, debido al cambio demográfico, cada vez será mayor la demanda de atención específica para este grupo de edad. **Técnicas en comunicación y buen trato** hacia los más pequeños o bien el tratamiento de pestañas y diseño de cejas o extensiones para **personas con cáncer**. Uno de los nichos específicos donde se espera un gran crecimiento y por tanto la necesidad de nuevas competencias de los profesionales es el **mercado masculino**. Se ha generado un rediseño de la oferta de los servicios tradicionales de **barbería**. Esto genera la actualización de competencias en **afeitado con cuchilla y los masajes con toalla**.

En general, para esta ocupación seguirán siendo necesarias las competencias transversales relacionadas con la **comunicación**, la **buena presencia**, las **técnicas de venta** o la **vocación de servicio al cliente** y una **base educativa y cultural**.

6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

OCUPACIÓN

Peluquero de caballeros

CÓDIGO SISPE

58111019

SECTOR

Servicios a la comunidad y personales

FAMILIA PROFESIONAL

Imagen personal

CNAE

9602 Peluquería y otros tratamientos de belleza

OCUPACIONES SISPE AFINES

58111028 Peluqueros de señoras

58111037 Peluqueros unisex

OTRAS OCUPACIONES AFINES

Comercial de productos de peluquería

CNO-11

5811 Peluqueros

CIUO-08

5141 Peluqueros

OCUPACIONES ESCO AFINES

Correspondencia exacta

Barbero/a