

# ANÁLISE DE GERENCIAMENTO DE SALÃO DE BELEZA USANDO UMA INTERAÇÃO DE ANÁLISE DE PROVISÃO LATENTE E ANÁLISE DE CORRESPONDÊNCIA

Enio GALINKIN JELIHOVSKI<sup>1</sup>  
Rosália Rodrigues ALVES<sup>2</sup>  
Fábio Mathias CORRÊA<sup>1</sup>

- **RESUMO:** Análise de provisão (budget) latente (LBA) e análise de correspondência (CA) são usadas de uma forma interativa com a finalidade de analisar dados referentes ao gerenciamento de salões de beleza. A pesquisa consiste basicamente em dois tipos de questões; o primeiro identifica o perfil do proprietário gerente, e o segundo são questões que identificam o grau de profissionalização do proprietário no que se refere a questões de ordem mercadológicas e financeiras. Foi feita uma matriz empilhada na qual as linhas são os perfis e as colunas as questões mercadológicas e financeiras. Os métodos citados foram usados para analisar esta matriz. Primeiramente usamos CA com a finalidade de encontrar as categorias mais importantes com relação à sua massa seguida depois pela LBA. Depois os resultados gráficos de CA são usados para descrever os budgets latentes e os parâmetros de composição. Tanto dois como três budgets latentes dividem os salões entre baixo e alto nível de profissionalização.
- **PALAVRAS-CHAVE:** Análise de correspondência (CA); análise de provisão (budget) latente (LBA); pesquisa mercadológica e financeira de salões de beleza.

---

<sup>1</sup> Universidade Estadual de Santa Cruz – UESC, Departamento de Ciências Exatas e Tecnológicas – DCET, Área de Estatística, Campus Soane Nazaré de Andrade, CEP: 45662-900, Ilhéus, BA, Brasil. E-mail: [eniojelihovs@gmail.com](mailto:eniojelihovs@gmail.com) / [fmcron@gmail.com](mailto:fmcron@gmail.com)

<sup>2</sup> Universidade Federal de Lavras – UFLA, Departamento de Ciências Exatas – DEX, Caixa Postal 37, CEP: 37200-000, Lavras, MG, Brasil. E-mail: [rosaliaadm@gmail.com](mailto:rosaliaadm@gmail.com)