

REPORTAGEM ESPECIAL

Do salão à sala de aula

Gabrieli Silva*
Especial para o JC

Quando Giordana Nunes Pires começou a trançar, a atividade sequer era reconhecida por ela como profissão. Aos 40 anos, a proprietária do Estúdio Dana Tranças construiu nas tranças uma fonte de sustento para criar as três filhas, e hoje se dedica exclusivamente ao segmento. Mãe solo desde a adolescência, ela começou a trabalhar com os cabelos ainda jovem. Com o tempo, percebeu que aquilo poderia se transformar em profissão e fonte de renda. Hoje, são 20 anos dedicados exclusivamente às tranças.

A experiência acumulada no salão, porém, não ficou restrita ao atendimento. Em 2022, ela participou de um projeto de valorização das tranças que profissionalizou 60 pessoas do bairro Santa Rosa, em Porto Alegre.

A experiência mostrou a ela o

“As tranças sempre foram símbolo de resistência. Principalmente as tranças Nagô, que traziam desenhos que representavam rotas de fuga. Então, elas sempre tiveram uma potência muito grande, e é importante que a gente repasse essa história.”

impacto que a formação poderia produzir e deu origem ao projeto Raízes que Tecem, uma escola itinerante que funciona por meio de parcerias com lideranças e espaços comunitários. O curso custa R\$ 50,00, inclui material e certificação, e as participantes rece-



Giordana acumula experiência de 20 anos em beleza e também ajuda a formar novas empreendedoras

bem acompanhamento depois da formação.

Para Giordana, ensinar é também criar autonomia financeira. A proposta é que a profissionalização possa abrir uma alterna-

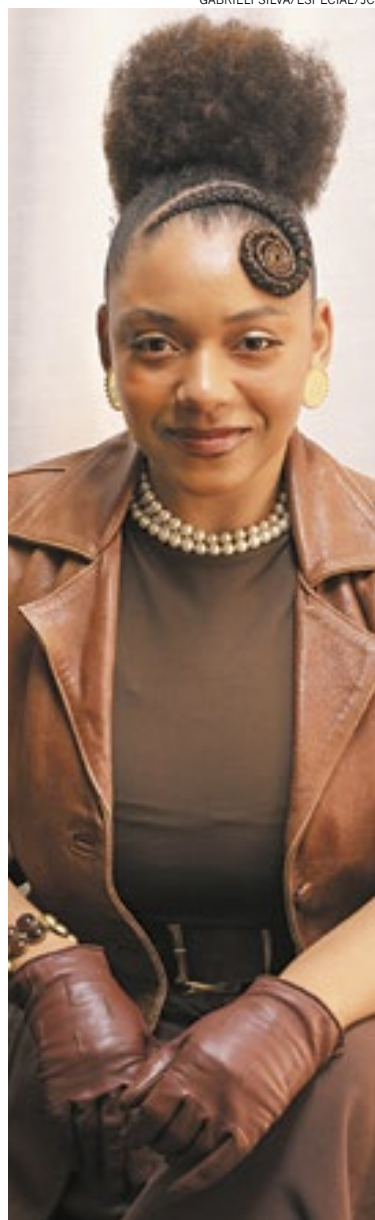
tiva de renda e autonomia para mulheres da periferia.

“Quando tu ensina uma profissão, tu dá a ela a chance de transformar a sua própria realidade.”

Giordana resume a mudança

de perspectiva que acompanha essa profissionalização:

“Não é só sentar na cadeira e fazer a trança. Tem muitas camadas que a gente precisa conhecer.”



Pakiza participou do projeto Trançando os Caminhos

Talento que virou negócio

A mudança de percepção aparece também entre as empreendedoras mais jovens. Pakiza Santos, 25 anos, cresceu no bairro Rubem Berta, na Capital, e aprendeu a trançar em casa com a mãe e a avó. Estudante de Nutrição na UFCSPA, durante anos enxergou a habilidade como um talento secundário.

A virada aconteceu quando participou do projeto Amwà: Trançando os Caminhos, do Instituto Caminho, formação voltada a mulheres negras que lideram negócios de beleza no Rio Grande do Sul. “Quando cheguei lá, era só gente preta! Entender que o meu talento era uma empresa mudou tudo.”

A capacitação não ensinou Pakiza a trançar. O conhecimento técnico já estava dentro de casa. O que mudou foi a forma de enxergá-lo: aquilo que antes parecia apenas uma habilidade familiar passou a ser compreendido como ativo econômico. Foi assim que surgiu o Raru Braids.

Habilidade é fonte de renda

Na geração seguinte, a transformação ganha velocidade com as redes sociais. Moradora do Nonoai, na Zona Sul de Porto Alegre, Julia dos Santos Prates, a Negreti, 21 anos, aprendeu a fazer tranças de forma autodidata aos 11 anos.

Aos 13, já transformava a habilidade em fonte de renda. Hoje, formalizada como MEI, vive exclusivamente do negócio, atende em espaço próprio e já formou mais de

12 turmas de alunas.

As redes sociais ampliaram o alcance de um negócio que nasceu no território. A atividade que começou entre vizinhos passou a circular diante de um público muito maior, atraindo marcas como Salon Line e levando Negreti a atender personalidades como o rapper Djonga.

Em 2024, ela conquistou o primeiro lugar no Concurso de Trancistas do Sul.

“Além de ser a mais nova, recebi muita visibilidade. Para mim, trança representa autoestima e poder.”

Para as trancistas, o conhecimento não deixou de ser ancestral ao se tornar negócio, mas mudou de escala. O que antes circulava entre núcleos familiares, agora também circula por salões, escolas e marcas, sem deixar de carregar, no centro dessa economia, a memória de onde tudo começou.

Estética urbana como assinatura de negócio

A busca por diferenciação em um mercado competitivo é o que transforma o trabalho artesanal em marca. No setor de beleza, onde a informalidade e a reprodução de padrões são comuns, empreendedoras da periferia têm usado a própria identidade cultural como vantagem competitiva. É o caso de Cristal, 25 anos, fundadora da Cristal Nail Designer.

Sua trajetória no empreendedorismo começou cedo, aos 12 anos, vendendo de cosméticos a roupas. A transição para

o universo das unhas ocorreu em 2023, motivada pela busca por flexibilidade de horário para acompanhar o crescimento da filha — uma realidade compartilhada pela maioria das mulheres que empreendem na favela. O investimento inicial foi de R\$ 1,2 mil, reunido a partir da rescisão de um emprego anterior, da venda do próprio celular e da compra de insumos de um salão que estava encerrando as atividades.

Hoje, vivendo exclusivamente do negócio, Cristal retira cerca de dois salários mínimos mensais

e atua em duas frentes: o atendimento final e a formação de novas profissionais.

Em vez de focar no minimalismo tradicional, uniu o nail design à estética da street art da sua comunidade. “Entendi que não precisava fazer o que todo mundo estava fazendo. A formação me ajudou a compreender quem eu sou como marca”, afirma.

Para manter a sustentabilidade financeira, a profissional aplica o cálculo rigoroso de insumos, tempo de atendimento e custos fixos na precificação.