

REPORTAGEM ESPECIAL

Desafio familiar deu origem à gestão de centro de beleza

A evolução de um negócio informal para uma empresa com faturamento contínuo e equipe multidisciplinar exige viradas de chave na gestão. Essa é a trajetória do Ábi Empodera, centro de beleza idealizado pelas irmãs Francielly e Daiane Barbosa Lopes. O negócio começou há nove anos com Francielly, motivada pela necessidade imediata de renda e pela busca por tempo para maternar. Após operar de forma autônoma por cinco anos, Francielly convidou a irmã Daiane para somar forças. Daiane deixou o emprego com carteira assinada para estruturar a área de atendimento, divulgação e expansão do salão.

Se no início o investimento era enxuto e dependia de apoio de familiares, hoje o empreendimento soma cerca de R\$200 mil em investimentos acumulados em estrutura e equipamentos. O custo operacional para manter o espaço gira entre R\$30 mil e R\$ 50 mil mensais, movimentando a economia local por meio da compra com fornecedores e comércios do bairro. Atualmente, o espaço gera renda

direta para cinco profissionais e planeja expandir até o final do ano com a inclusão de uma barbearia e de uma trancista. A maturidade do negócio permitiu a definição de salários fixos (pró-labore) para as sócias, separando o caixa da empresa das contas pessoais.

As empresárias também participaram de formações focadas em liderança e enfrentamento à violência doméstica, como o projeto Mulheres Transformam do

Instituto Vakinha direcionando o espaço para o acolhimento de mulheres e mães solo da comunidade. “Hoje não nos enxergamos apenas como um salão, mas como um comércio que fortalece outros negócios na Restinga. Nossos próximos passos incluem a abertura de uma filial e a criação de uma escola de formação técnica e gestão para capacitar outras mulheres periféricas”, projeta Francielly.

RAIO-X NACIONAL DO EMPREENDEDORISMO FEMININO (IRME 2026)

- Provedoras do lar:** 57,3% das empreendedoras são as principais responsáveis pelo sustento da família.
- Maternidade:** 73,8% são mães (quase metade mães solo) e 75% não contam com qualquer rede de apoio informal ou paga para o cuidado com filhos.
- Motivação inicial:** 54,7% começaram a empreender por necessidade.
- Faturamento restrito:** 46,6% faturam até 2 salários-mínimos por mês e apenas 10% têm sobra de caixa para reinvestir.
- Desigualdade racial:** A informalidade entre empreendedoras negras é de 42,8%, contra 24,5% entre mulheres brancas.
- Gargalo de divulgação:** 51,9% apontam o marketing e a gestão de redes sociais como a maior dificuldade operacional do negócio.

(FONTE: PESQUISA “EMPREENDEDORAS E SEUS NEGÓCIOS 2026” / INSTITUTO REDE MULHER EMPREENDEDORA - IRME)



Ábi Empodera foi idealizado pelas irmãs Francielly e Daiane Barbosa



Negócio se originou a partir da confecção das bonecas feitas com nós

Artesanato e economia da representatividade

Fora do segmento estético, a economia criativa periférica ganha tração na produção cultural e religiosa. A Artesanato, memória e a economia da representatividade, idealizada por Mariana Xavier no bairro Restinga, em Porto Alegre, ilustra a transição entre o fazer manual e a estruturação comercial em nichos de representatividade afro e de matriz africana.ww

O empreendimento nasceu em 2021, após Mariana aprender a confecção tradicional das bonecas Abayomi — feitas historicamente a partir de nós em retalhos de tecidos. Com o tempo, percebeu uma demanda de mercado e expandiu a produção para estatuetas em estrutura de arame representando orixás, caboclos e entidades. Para atender aos clientes de feiras e eventos, aprimorou o acabamento técnico, incorporando fitas e tecidos

dos estruturados.

Apesar da consolidação da marca e da presença em feiras tradicionais da Capital, o negócio ainda enfrenta o desafio da oscilação de caixa, comum no artesanato. O estudo do Sebrae RS aponta que 35% dos empreendedores periféricos têm o controle do fluxo de caixa como a principal dificuldade financeira. Para superar a barreira, Mariana buscou capacitações e workshops em associações comunitárias para aprimorar a precificação, embalagem e presença digital.

“O artesanato ainda não me sustenta 100%, o que exige o complemento com outras fontes de renda, mas a Mariê Abayomi transformou a minha visão sobre meu próprio potencial”, explica Mariana. “A busca por produtos de representatividade cresceu muito, e o aprendizado em gestão é o que nos mantém firmes na caminhada.”



Mariana criou a Mariê Abayomi

*Gabrieli Silva atua como fotojornalista e repórter freelancer de economia e cultura.