


ADIBIS: UMA HISTÓRIA DE SUPERAÇÃO

 <https://doi.org/10.56238/sevened2025.018-024>

Mikaline Borges Veloso

Assistente Social, formada pela Uninorte, Pós-graduanda em Educação das Relações Étnico- Raciais e História e Cultura Africana, Afrobrasileira e Indígena no Brasil, UFAC.

Sandra Maria Amorim da Rocha

Assistente Social, formada pelo IESACRE, servidora pública do Instituto Federal de Educação do Acre e Instituto Socioeducativo do Acre, doutoranda em Educação.

Siomary Cintia dos Santos Benevides

Assistente Social, formada pela UFPB, servidora pública do Instituto Socioeducativo do Acre, mestre em Serviço Social.

RESUMO

O artigo tem como enfoque contar a história de vida de um cidadão Amazonense que se tornou “acreano do pé rachado” a partir de seu trabalho como cabeleireiro. Sua trajetória é digna de compartilhamento para migrantes, jovens e pessoas que buscam no extremo norte o empreendedorismo como forma de sobrevivência, ascensão social e deixar um legado. O Estado do Acre tem um histórico econômico e social que fez deste, hoje, um Estado com grandes desafios para alocação de jovens no mundo do trabalho. Essa realidade se reflete na história de Adibis que com esforço hercúleo trilhou uma caminhada de sucesso, considerando a habilidade natural aliada ao aprendizado, resiliência e muito trabalho revolucionou sua profissão de cabeleireiro no Acre. O ato de compartilhamento de sua história e protagonismo é um instrumento para a sensibilização das novas gerações e sociedade acreana.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Cabeleireiro. Legado.



1 INTRODUÇÃO

Adibis Barreto nasceu na cidade de Boca do Acre, Amazonas. Filho de uma família ribeirinha de seis irmãos, residiam às margens do Rio Purus. Desde cedo vivenciou as ausências que a vida simples impõe. A família permaneceu nessa localidade até seus 7 anos e após a separação de seus pais, a doença da mãe, Maria das Graças, e a falta de tratamento médico impulsionaram a migrarem para a cidade de Rio Branco Acre. Ao chegarem ao centro urbano a alternativa de moradia eram os entornos da cidade.

A situação do núcleo familiar de Adibis reflete o contexto histórico que conforme expõe Marcos Klein o fluxo migratório campo-cidade nas cidades acreanas. Na sua dura realidade a escassez não era apenas da moradia, mas da cidadania. Os bens e serviços da cidade estavam ausentes de sua comunidade e a forma de resistência era a luta através do trabalho na busca pelo respeito e principalmente pela condição de sujeito de direito. Saliente-se que em seu entorno o nosso protagonista presenciou as questões sociais dos bairros com destaque para a drogadição presente nesse contexto tanto como forma de comércio quanto nos processos de consumo.

“Minha infância foi bem difícil, bem caótica, devido às condições financeiras, eu lembro de certos episódios que a gente tinha quando criança, que nos aniversários, a mãe da gente sempre fazia a gente esquecer os aniversários, porque como não tinha dinheiro para comprar bolo, pra fazer o parabéns, porque se a gente cantasse o parabéns, a gente pedia bolo.

Depois eu fiz tratamento psicológico, mas, isso foi uma coisa que me doía muito, quando chegava na data perto do meu aniversário eu sentia muito isso.

E nessa cidade eu morei até os 07 anos, foi quando minha mãe começou a adoecer, passar por uma depressão bem profunda, e a gente teve que vir pro Acre, pra capital, que é Rio Branco, e aqui a gente veio tentar uma nova vida que é minha irmã, éramos nós três, cheguei aqui com 07 anos, e a gente veio tentar uma vida nova, tentar uma melhoria, a minha irmã na época trabalhava na Boticário, a minha mãe já tinha conseguido se aposentar aqui na cidade [...], entrei na Escola Neutel Maia, onde passei boa parte da minha infância, fiz muitos amigos, e sempre nessa época com 08, 09 anos já, eu já mexia nos cabelos das tias, das primas, eu sabia que ali tinha uma aptidão pra isso, já tinha meio que um desenvolvimento pra área da beleza, então fazia sobancelha, fazia cabelo, ajudava elas a se maquiagem, mas, tinha algo em mim que me bloqueava, eu acho que era o preconceito nessa época, que era bastante aqui na cidade e em todos os lugares, hoje é bem mais tranquilo em relação a isso, então eu tinha um certo bloqueio, e eu não queria isso pra minha vida, queria arrumar outro emprego, trabalhar como qualquer outra pessoa, devido esse bloqueio, e aos poucos com o passar do tempo, eu fui me soltando e fui vendo que além de muita aptidão nesse ramo, abriu-se uma porta, um pouco mais na frente em torno dos 10, 12, 13 anos, que foi trabalhar num salão como auxiliar, num salão bem pequeno aqui na cidade e eu ia, recebia por dia, nesse salão, atendia as clientes, ajudava ela, e ali eu

fui fazendo muitas amizades, fui atendendo clientes que viraram amigas, até hoje a dona desse salão é muito minha amiga, e foi uma das melhores pessoas que passaram na minha vida, em relação a aprendizado, nessa época eu já estava com 13,14 anos, e aí eu fui me desenvolvendo mais pra esse lado do cabelo mesmo, isso foi se tornando uma renda pra mim, eu fui conseguindo comprar minhas coisas, fui conseguindo ter uma vida sociável melhor, um pouco mais adiante, a minha mãe sofreu uma crise de depressão terrível, eu tive que morar um tempo com a minha tia, porque na minha casa faltava o que comer, então 3 pessoas em uma casa, era boca demais pra se alimentar, então tive que ir pra casa da minha tia, onde, lá eu deixei um pouco de lado essa questão do cabelo e fui ajudar elas nas tarefas de casa, então ali na casa dela, foi uma pessoa fundamental na minha vida, mas, eu trabalhava pra comer, pela comida, então, ali eu pude aprender muitas coisas, não só a lidar com as coisas de casa, como me cuidar, olhar um pouco mais interno pra mim, lá eu tive muito amor, uma grande parte da minha vida eu cresci sem pai, e o marido dela foi como se fosse um pai pra mim, e até hoje eu sou muito grato a ele também, porque foi a única figura paterna que eu tive na minha vida foi ele, foi o marido dessa minha tia, até então, eu trabalhava nessa casa dela, trabalhei até os 16 anos.”

Ao chegar na capital a inserção social não ocorre, ao invés disso passam a residir na periferia da capital acreana e amargam a falta de trabalho, alimentos e condições básicas para um grupo familiar. Nesse contexto, Adibis na fuga do ambiente e usando suas inclinações natas passa a cuidar dos cabelos das primas, tia, mãe e comunidade em que está inserido. Esses são seus primeiros passos no desenvolvimento de sua profissão.

A sua resiliência passa a ser testada, Adibis foi informado pela mãe que precisaria residir com a tia Madma. Isso devido a ausência de alimentos para todos os filhos. Diante das dificuldades e novo contexto familiar, ele não se resignou ao destino e a partir de então fazia os trabalhos domésticos em troca de abrigo e comida. O protagonista lembra desse período com brilho no olhar, pois considera que vivenciou os afetos familiares da tia, tio e primos. Destaca o tio Ricardo como sua figura paterna.

A trajetória de Adibis como cabeleireiro perpassa do ambiente doméstico e comunitário para um salão no centro de Rio Branco, no qual passou a ser aprendiz de uma cabeleireira experiente que o ensinou as técnicas iniciais. Em seu relato ele descreve que nesse ambiente aflorou suas habilidades.

“Eu conheci o Daniel, que foi uma pessoa, que hoje é meu parceiro, que entrou na minha vida, a gente se juntou na primeira semana e estamos juntos a quase 10 anos já, conheci ele com 17 anos, ele era uma pessoa solitária também, tinha toda uma situação em relação ao preconceito também, e era uma pessoa que gostava de ficar mais off, da sociedade, e a gente foi se conhecendo, casou e aí foi desenvolvendo esse lado da parceria mesmo, logo que a gente casou, eu me lembro como se fosse hoje, eu olhei, e disse: eu preciso arrumar um emprego, porque eu tenho que desenvolver a minha vida, eu



tenho que dar início a minha vida a partir daqui, e com, mais ou menos uns três meses que eu estava junto com ele, ainda menor de idade, eu comecei a trabalhar, num salão de beleza bem conhecido da cidade, lembro como se fosse hoje também, que eu mandei uma mensagem no Facebook na época e me oferecendo pra trabalhar lá de graça, e ele me chamou pra fazer uma entrevista, quando eu cheguei lá, ele foi super simpático, foi super solícito, e me falou que eu seria remunerado sim, que viu muito interesse na minha parte, como eu já trabalhava com salão antes, eu já tinha mais facilidade em lidar com o que ele me pedia, então a partir daí eu entrei realmente em um salão conceituado da cidade, onde eu tive muito aprendizado qualificado, porque ele era um profissional de renome na cidade, então a partir daí, eu comecei a construir realmente uma carreira dentro de um salão, entendi o público, entendi as dores de cada cliente, eu ouvia todos os dias as histórias passando, que a gente lida com histórias todos os dias, no meu ambiente de trabalho, são pessoas que passam por problemas, vidas que a gente muda com o cabelo, com escova, a auto estima ela influencia em muitas coisas na nossa vida, principalmente isso, e ali, naquele salão eu me desenvolvi muito,, cresci muito dentro desse salão, comecei a ter muitas preferências, comecei a de fato crescer, como profissional, e aí, chegou o dia de encerrar a minha trajetória nesse salão, que eu encerrei por volta de 2018, 2019, e eu decidi sair desse salão e seguir minha carreira solo, a partir daí eu entrei em outro salão como um profissional já meio que consolidado no mercado, e comecei a minha trajetória sozinho, sem ter outro nome a cima de mim, como profissional de carreira solo, aí nesse salão eu trabalhei em torno de 02 anos e a porcentagem, pra mim na época já não compensava mais porque o fluxo grande, o fluxo que eu traxia pro salão já era grande, e bastante da minha porcentagem já ficava pro salão, foi aí que surgiu a ideia de eu abrir o meu próprio salão, onde a gente tirou dinheiro de onde não tinha pra construir um lugar pequeno, mas, confortável, que a gente entregasse, tudo ali, as dores que as clientes sentiam, que eu observava: ah, a cliente não gostou da forma que era tratada, a cliente não gostou do pós venda, então eu sempre fui de analisar qual a dor do cliente e os lugares que eu fui passando e que eu via que a cliente se incomodava com tal coisa, com outra coisa, no meu salão eu queria fazer diferente, então eu fui melhorando, adaptando pra que a cliente se sinta mais confortável, com que a cliente voltasse a fazer o cabelo comigo, não só por ter gostado do serviço, mas, por ter gostado do ambiente, por ter se sentido confortável, que aquele lugar causasse uma emoção nela, foi aí que surgiu a ideia de ter um novo conceito de beleza, que aí o meu salão de chama Adibis Concept, por conta disso, que a gente traz um novo conceito em beleza, não é só um cabelo e quando a gente foi abrir esse primeiro salão, foram muitos desafios, porque a gente não tinha dinheiro, tudo que a gente fazia na época era em torno de crescer o nome, então a gente investia muito na marca, consequentemente o retorno não era grande, não dava pra gente guardar dinheiro para abrir um local, e quem acabou ajudando a gente foi uma ex sogra do meu esposo, que hoje já é falecida, que na época emprestou o cartão dela, pra gente dar início a esse projeto, confiou totalmente no meu esposo, de olhos fechados e que foi uma pessoa que



transformou a nossa vida de forma inimagináveis, a partir daí a gente deu início ao Adibis Concept, onde na primeira semana foi um sucesso na cidade, simplesmente lotou e todas as clientes que eu tinha atendido, foram na inauguração, começaram a comprar e a gente acabou que virou uma febre no primeiro mês, em seguida, o salão, no caso era só eu trabalhando, a gente começou a contratar outras pessoas, contratamos uma prima minha, que começou a trabalhar com a gente, coloquei ela de gerente, e o salão começou a andar super bem, contratamos outros funcionários e a gente foi aumentando essa cartela de funcionários, esse lugar com o passar do tempo, em torno de 03 anos, ficou pequeno, a gente viu a necessidade de mudar pra outro lugar maior, onde a gente pudesse dar um conforto melhor, o padrão do salão começou a subir, a gente tinha que acompanhar a demanda, foi aí que surgiu um novo ponto, um lugar mais confortável e veio toda aquela luta de novo, em relação ao financeiro, de juntar de dinheiro de novo, pra entregar ainda mais, um lugar mais confortável, um ano depois, a gente mudou de espaço, já foi uma mudança assim, tremenda, porque a gente tirou dinheiro de onde não tinha pra investir nesse projeto, então, todas as áreas da minha vida, eu sempre fui muito ligado a espiritualidade, eu sempre acreditei muito o que eu estava fazendo e confiei muito em Deus, coloquei Deus sempre na frente dos meus projetos, eu sempre conversei com Deus, como se fosse uma pessoa que tivesse o tempo todo comigo, e está, então, eu acho que eu dei muito certo, porque eu nunca tive medo de investir, de colocar a cara, de arriscar realmente, tudo que a gente tinha pra poder da certo, e foi aí que a gente abriu esse novo lugar, usamos todos os cartões que tinha limite disponíveis, a gente ficou apertado o primeiro ano, mas, depois começou a folgar, começou a melhorar, o faturamento começou a subir e a gente começou a ampliar a equipe, tivemos algumas dificuldades, com relação a profissionais que entraram, que saíram, mas a gente sempre tentou manter qualidade por mais que tenha passado por momentos difíceis como a pandemia, que foi um desafio pra todo empreendedor, então, só se manteve no mercado, realmente quem tinha garra pra passar por essa época, porque foi um período muito escuro pra todos os empreendedores dessa cidade, e a gente conseguiu passar por ele sim, com muita determinação, sempre prezando pelo bem estar de todos na cidade e levando nosso nome a outro patamar, logo em seguida da pandemia o salão começou a decolar novamente, as coisas foram melhorando, nosso financeiro foi mudando e eu percebia, que uma coisa que a gente teria que manter, era a qualidade, que isso ia nos manter no mercado por muito mais tempo, porque dia após dia, os salões fechavam, abriam e a gente se mantia no mercado, é tanto que hoje, a gente é um dos salões mais antigos aqui da cidade que continua com o seu padrão de atendimento, continua com essa excelência em produtos, com a confiança das clientes, porque todas sabem da nossa procedência, da nossa história, de onde a gente veio, e de tudo que a gente acredita. “

Alçou novos voos ao se inserir num salão renomado nesse momento, seu profissionalismo destacava-se frente aos demais e suas clientes o viam como referência. Também é possível inferir de sua entrevista que seu talento expandia-se para além de tratar os cabelos das clientes. Ele as escutava e

fazia do tempo com ele um momento único de autocuidado e autoestima. Passou ainda a observá-las no que se refere ao atendimento.

Um novo ciclo se inicia em 2018 na vida de nosso personagem quando o seu talento se junta a gana de empreender de seu companheiro Daniel Os dois passaram a buscar formas de inserção no mercado, contudo as condições financeiras os impediam de avançar. A ex -sogra de Daniel teve um papel primordial nesse novo momento. Maria de Fátima (*in memorian*) confiou no protagonismo e honestidade dos seus amigos e disponibilizou crédito para eles iniciarem o primeiro salão: Adbis Concept.

1º Salão



Fonte: Imagens pessoais

Salão Atual



Fonte: Imagens pessoais

O empreendimento tem como diferencial o atendimento personalizado, um espaço acolhedor, conforto das clientes e um pós-venda único. Agregado a tudo isso, Adibis nutre nas suas clientes a autoestima, em destaque e emocionante é que nunca as expõe às câmeras fotográficas ou mídias sociais antes de estarem arrumadas e felizes com o resultado de seu trabalho.

Em 2019 as novas dependências do salão agregou ao conceito de atendimento diferenciado uma experiência de bom gosto. Na primeira semana após a inauguração passou a ser comentado nas rodas de conversa da sociedade riobranquense e no primeiro mês passou a ser a febre das mulheres que desejam experimentar o profissionalismo de Adibis.

Justifica-se ao sucesso do salão o aprendizado constante das técnicas de coloração e de gestão dos empreendedores. A dobradinha deu certo: Daniel administra e Adibis atua junto às clientes. Eles investiram em um ambiente harmonioso, música de boa qualidade, chá e ainda para as mais



requintadas: champanhe. Agregaram a excelente gestão a representação no Acre das marcas internacionais Wella, Kerastase e Loreal.

Diante desses investimentos os números de atendimentos nos seus 7 anos de existência chegaram a 8 mil pessoas atendidas, sendo 29.827 (vinte nove mil , oitocentos e vinte e sete) procedimentos concluídos. Uma média anual de 4.261 (quatro mil, duzentos e sessenta e um) atendimentos e diariamente atende 30 pessoas.

Estes dados confirmam a satisfação das clientes. Adibis explica que na busca por excelência sempre considera a beleza natural das mulheres que lhe confiam seus cabelos e adequa o cabelo aos traços da cliente. Quando questionado o que mais lhe emociona no seu trabalho, ele abre um sorriso e diz: vê a cliente satisfeita

É oportuno destacar a espiritualidade de Adibis, segundo ele, Deus o auxiliou na sua trajetória e o auxiliará na busca por seu objetivo de ser referência internacional. Adibis se inspira em dois cabeleireiros de renome nacional e internacional Romeu Fipe e Joá Mendes. Por toda sua trajetória e resiliência a concretização dos seus sonhos é questão de tempo.

2 CONCLUSÃO

Adentrar em sua história permitiu compreender o contexto social amazônico e a migração como alternativa de acesso às condições básicas de sobrevivência. Conclui-se que as habilidades naturais, aliada a técnicas, trabalho duro e visão diferenciada pode ser uma alternativa de se destacar no campo do empreendedorismo. A partir da apresentação da vida e caminhos trilhados por Adibis, cabeleireiro e mestre, percebe-se a sua resiliência e superação. Sua história inspira a tantos adolescentes e jovens brasileiros que buscam a inserção social através do desenvolvimento profissional.



REFERÊNCIAS

KLEIN, DANIEL DA SILVA . Homens, mulheres e crianças na ocupação dos vales dos rios Purus e Acre: aspectos sociais na Amazônia sul-ocidental de 1889 a 1904. REVISTA BRASILEIRA DE HISTÓRIA (IMPRESSO) , v. 42, p. 239-261, 2022.

_____. Disponível em: <https://negociosdebeleza.beautyfair.com.br/tag/quem-faz-o-mercado-de-beleza-no-brasil/>, acesso em 2 de maio de 2025.