

Título :Empreendedora de cabeça feita

Data :01/11/2024 Veículo : Revista Wine Página : Capa,4,12 a 15

Canal : Beleza Natural

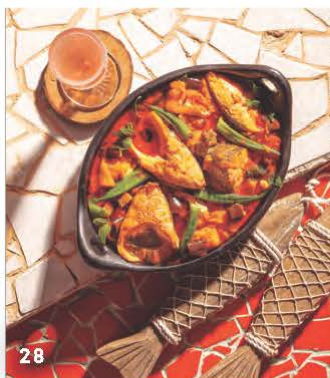


# APERITIVO



BRUNA PRADO

12



LAMPETINERS/ESTUDIO GASTRONÔMICO

28



QUALITY MASTERS/SHUTTERSTOCK

42

**WINE**

Wine vinhos

**BAIXE AGORA** nosso aplicativo.

Disponível para Android e iOS.

## ENTENDA OS SELOS DE PONTUAÇÃO

As siglas indicam as avaliações dos especialistas:

DC DECANTER	DS DESCORCHADOS	GP GUIA PENIN
JS JAMES SUCKLING	JR JANCIS ROBINSON	RP ROBERT PARKER
TA TIM ATKIN	WE WINE ENTHUSIAST	WS WINE SPECTATOR

Acesse este código para saber mais sobre a pontuação dos vinhos



## 05 INBOX

Compartilhe suas experiências com a gente!

## 06 SACA-ROLHA

Novidades e achados do mês

## 09 WINE UP

Atualize seu **WINE** App e aproveite as promoções da Black Friday

## 10 WINEPEDIA

Com quatro rótulos com as uvas mais queridas pelos brasileiros, veja como descobrir seu momento Metropolitano

## 12 UM BRINDE COM

A incrível história da empreendedora Zica Assis, que foi babá e doméstica e hoje é uma das mulheres de negócios mais influentes do Brasil

## 16 EXPERIÊNCIAS DO MÊS

Curiosidades sobre os vinhos que você acaba de receber

## 28 MENU WINE

Receitas deliciosas do continente africano para você harmonizar com uma primorosa seleção de vinhos

## 40 POR DENTRO DA WINEBOX

Saiba como a WE Wine pode ser sua porta de entrada para ter um negócio no mundo dos vinhos

## 42 ROTA

Nos arredores da Cidade do Cabo, na África do Sul, descubra um dos roteiros mais bacanas do planeta para curtir enoturismo

**Errata:** na edição 178, em "Experiências do Mês", os vinhos singulares das págs. 22 e 23 são do Sur Valles Wine Group, grupo do qual a vinícola Viña Requingua faz parte.

## SIGA A WINE NAS REDES SOCIAIS



APRECIAR COM MODERAÇÃO



## Empreendedora de cabeça feita

*Ela trabalhou como babá e doméstica até criar uma fórmula para tratar cabelos crespos e cacheados que se transformou em um negócio visionário e milionário*

POR SÉRGIO BRANCO

**B**atizada de Heloísa Helena Belém de Assis Marinho, desde criança é chamada de Zica. Nascida em novembro de 1960 na comunidade do Catambri, região da Tijuca, Rio de Janeiro/RJ, essa carioca guerreira, alegre, comunicativa e de sorriso largo é hoje uma das mulheres mais influentes do Brasil. Empreendedora ferrenha, criou uma empresa, a Beleza Natural, que fatura algumas dezenas de milhões de reais por ano em um nicho voltado para mulheres negras, de cabelos crespos e cacheados. Nas palestras que faz, Zica jamais esconde sua origem humilde: foi babá, empregada doméstica, faxineira e vendedora de lingerie porta a porta até investir um dinheiro que tomou emprestado do marido, do irmão e de uma amiga para criar o primeiro produto e abrir um salão de cabeleireira.

Sétima filha de uma família de 13 irmãos, começou a trabalhar aos 9 anos como babá e, de cara, foi vítima do racismo estrutural: sob olhar severo da mãe, dona Dulce Maria, também doméstica, teve de cortar bem curtinho o cabelo crespo, ao estilo *black power*, para agradar à patroa. Na adolescência, era obrigada a usar produtos para alisar o cabelo e se incomodava muito com aquilo. Para mudar de vida, foi estudar para ser cabeleireira e iniciar uma pesquisa por conta própria de como chegar a cachos bem definidos, mais macios e atraentes. Foram dez anos de luta, colocando o próprio cabelo em risco, para descobrir a fórmula ideal e, finalmente, ter uma opção não só para ela, mas para milhões de mulheres negras.

Fundado em 1993, o Beleza Natural é um negócio que hoje tem uma rede de 35 unidades de institutos de

beleza que oferecem produtos e serviços inovadores e exclusivos para cabelos crespos e cacheados para uma clientela de 100 mil mulheres por mês, 95% negras. O grupo ainda tem uma fábrica, a Cor Brasil Cosméticos, em Bonsucesso, no Rio, que produz 380 toneladas de diferentes produtos por mês, entre cremes, xampus e condicionadores. A unidade fabril conta com laboratório de Pesquisa e Desenvolvimento e tem parcerias com universidades para a pesquisa de itens inovadores. Menina dos olhos de Zica, há ainda um Centro de Desenvolvimento Técnico que ministra cursos para os colaboradores, que são 1.500 atualmente.

Essa trajetória de sucesso tem rendido a Zica Assis vários prêmios nacionais como empreendedora, dados por órgãos de imprensa e entidades, desde 2006. Em 2013, por exemplo, entrou para a lista das 10 Mulheres de Negócio Mais Poderosas do Brasil da revista *Forbes* internacional, e foi escolhida Empreendedora do Ano pelo *Estadão PME*. Há apenas três anos ela resolveu falar com seu público pelo Instagram, o que faz com muita desenvoltura – o @zicaassis tinha 83 mil seguidores em setembro de 2024.

Mas, no início dos anos 1990, não havia marketing digital, redes sociais ou WhatsApp. O trabalho de Zica foi divulgado no boca a boca, tão eficaz a ponto de formar fila para entrar no salão. Seu marketing foi colar cartazes dentro dos ônibus que passavam em frente ao salão, ação que deu certo, pois logo apareceram as primeiras clientes, que contaram para as amigas, que falavam para outras amigas... Nesta entrevista à *WINE*, ela conta um pouco dessa incrível história de empreendedorismo de uma mulher negra, humilde, sem dinheiro, mas com determinação e resiliência absurdas.

### **Você está comemorando 31 anos à frente do Beleza Natural. Que lições você tira desse período?**

Uma das lições é que ninguém faz nada sozinho. Eu tive uma ideia, corri atrás e realizei, mas muita gente me ajudou. Jair, meu marido, meu irmão Rogério, uma ex-patroa que me apresentou uma química, uma amiga, a Leila... Com as orientações dessa química, que eu nunca mais encontrei, consegui chegar à fórmula que buscava, o método super-relaxante, que tanto queria para tratar meu cabelo. Eu tinha 33 anos, era mãe de três



Zíola Assis teve uma vida difícil, mas deu a volta por cima e criou um negócio milionário para um nicho de mercado que ninguém explorava no Brasil



## Um brinde com

Zica Assis

filhos pequenos. O Jair era taxista, trabalhava com um Fusca 1974, e o carro era tudo o que tínhamos. Mas ele vendeu por R\$ 3 mil para me ajudar a montar o negócio. O Rogério e a Leila deram mais R\$ 1.200 das economias deles. Comecei tudo com R\$ 4.200. Todos viram como meu cabelo havia mudado por causa da fórmula e apostaram comigo. Sem eles, não teria conseguido. Aliás, nós acabamos de alterar o nome da empresa, agora é só Beleza. Todo mundo só falava Beleza, então, resolvemos fazer a mudança.

### **Com esse dinheiro, você começou seu negócio onde?**

O salão começou a funcionar no quintal de uma casa alugada na Muda, bairro da Tijuca. Era tudo muito simples, mas nós tínhamos o que era preciso: um produto inovador, um local de trabalho, o foco em um tipo de cabelo esquecido pelo mercado, um cliente também esquecido, a classe C, e muito amor e dedicação. A receita deu certo e, em poucos meses, tinha fila para ser atendida por mim e minhas assistentes. Tinha gente que chegava às 5h da manhã, apesar de a gente só atender a partir das 8h. Com o sucesso, convenci meu irmão, Rogério, que era gerente do McDonald's, a gerenciar o salão. Ele implantou um atendimento no formato de produção da lanchonete. Cada pessoa era responsável por uma parte do processo de tratamento do cabelo das clientes. Isso se mantém até hoje, com um padrão de qualidade mais aperfeiçoado nas 28 unidades próprias e nas 7 franquias. Estamos em cinco estados, Rio, São Paulo, Minas, Bahia e Espírito Santo. Começamos com a franquia na metade de 2023 e queremos expandir bastante, chegar a todos os estados. Dos nossos 1.500 colaboradores, 95% são mulheres negras e 90% delas são mães solo. A gente deu a oportunidade do primeiro emprego e treinou essas meninas, que hoje são consultoras de beleza. Elas podem crescer na empresa e chegar a gerente comercial, como há muitos casos. Temos a fábrica em Bonsucesso com Centro de Pesquisa e Desenvolvimento e temos nosso Centro de Desenvolvimento Técnico. O Jair e o Rogério continuam como sócios, mas a Leila Velez, que foi CEO da empresa, saiu na época da pandemia e foi viver no exterior.

### **Você é um exemplo de empreendedora. O que é empreender na sua visão?**

Para mim, o bom empreendedor tem que amar o que faz. Para encantar as pessoas, tem que ter os olhos brilhando quando fala do seu negócio. Esse é um ponto muito sério, pois às vezes as pessoas começam um negócio e logo depois estão em outro, sem o menor

*“Para encantar as pessoas, um bom empreendedor tem que ter os olhos brilhando quando fala de seu negócio.*

*Precisa ser apaixonado pelo que faz”*

apego. É preciso acreditar no negócio, pois empreender dá trabalho, é difícil e não gera dinheiro fácil. E todo dinheiro que entra você tem que reinvestir para não quebrar. O empreendedor precisa entender o outro, o cliente. Se o negócio não é bom para o outro, não adianta. Empreender também é acreditar em você mesmo e conquistar pessoas de confiança, dispostas a lutar ao seu lado. Eu não me sinto empresária, me sinto empreendedora, tenho orgulho disso. Hoje minha cabeça está nas franquias, pois quero conquistar Brasil afora e, depois, dar passos maiores. Tem Portugal e tem o mercado africano, principalmente Angola e Moçambique. Mas o foco agora é nas franquias.

### **O que você destacaria como mais importante nos 31 anos da sua empresa?**

O que mais me encanta até hoje são os depoimentos de clientes com a autoestima elevada. Mulheres negras, mulheres que como eu não tinham alternativa para cuidar do cabelo e que hoje têm a liberdade de tratar o cabelo do jeito que elas quiserem, seja com trança, com lace, fazendo química ou não, de forma natural e leve. Quando eu levantei essa bandeira, lá em 1993, só havia a opção de alisamento. Você tinha que ser muito guerreira para assumir o estilo *black power* ou alisava o cabelo. Eu alisei porque não tive opção. Saber que tantas mulheres acreditaram no meu sonho e levantaram essa bandeira junto comigo é muito gratificante.

### **Você hoje também é uma palestrante de sucesso. Quais são as maiores dúvidas dos seus ouvintes nesses eventos?**

Nunca imaginei dar palestra. No começo, não queria de jeito nenhum. Mas me convenceram a contar a minha história, gostei disso e hoje adoro palestrar. Até por isso, as maiores dúvidas são sobre empreendedorismo. Querem saber como fazer para alguém apostar no sonho deles, como ter contatos para abrir um negócio, onde buscar ajuda, como liderar uma equipe, como fazer com que a equipe siga seus padrões... Tem muita gente que diz assim: “Ah, mas eu não quero passar todo o meu conhecimento”. Ai fica difícil! Se você quer crescer e ter uma boa equipe deve ensinar tudo o que sabe. Eu ensino até hoje tudo o que aprendo. Outra coisa é: onde posso conseguir dinheiro? A pessoa fala muito em dinheiro, mas eu respondo: “Você quer dinheiro ou quer ter seu negócio?”. Antes de ganhar dinheiro é preciso estruturar o negócio. Eu não tinha um tostão quando criei o Beleza.

### **Você inspira muitas mulheres hoje. E na sua trajetória, quem a inspirou?**

Primeiro minha mãe, Dulce Maria, a primeira inspiração como mulher. Ela foi muito batalhadora cuidando dos 13 filhos. Meu pai, João, era alcoólatra e chegamos a passar fome. Via minha mãe chorar nesses momentos porque queria ajudar os filhos. Tinha uma frase dela que eu levo para a vida. Ela olhava dentro dos olhos e falava apontan-



Aos 64 anos, a carioca Zica Assis prefere ser chamada de empreendedora do que de empresária

do o dedo: "Tudo o que você fizer, faça perfeito porque aí o reconhecimento vem". Depois dela, a jornalista Glória Maria. Eu via nela uma mulher lutadora, negra igual a mim, mas que era respeitada. Não havia mulher negra em posição de poder, então ela estar na televisão para mim era uma espécie de poder. Adorava ela, queria ver a Glória toda hora, queria ler sobre ela, saber sobre a vida dela, queria chegar lá sendo respeitada igual a ela. Hoje sei que inspiro muitas pessoas por ter lutado e ter criado algo inovador. E sou respeitada.

**Você criou um nicho de mercado e hoje tem muita concorrência. Como avalia isso?**

Sim, aumentou bastante a concorrência e quero que venham muitos, pois é meu desafio. Isso me faz correr para estar à frente em relação às necessidades das clientes. Com 100 mil clientes por mês, tenho um laboratório e tanto, de onde tiro sugestões e avalio críticas. Com concorrentes, não fico acomodada, preciso ir além e isso me faz reviver meu passado de dedicação e entusiasmo. Para estar à frente da concorrência, lançamos um produto faz cinco meses que se chama Ultra Cacho. É para

hidratação e permanece um mês no cabelo mesmo lavando com xampu. É um sucesso! Serve para qualquer tipo de cabelo. Minha equipe de P&D desenvolveu na fábrica de Bonsucesso. Quero ser a pioneira, a primeira a lançar produtos específicos, e para isso ter concorrentes é muito bom. Empreendedorismo também é isso, é correr para ficar na frente sempre. Não só criar um negócio e pronto.

**Você é uma mulher muito ativa. Organiza seu dia a dia?**

Quando não estou palestrando, estou nos meus institutos, no centro técnico, na fábrica, em conversas com universidades parceiras para desenvolver produtos. Testo cada produto, participo do lançamento e divulgo o Beleza na mídia. Mas estar nos institutos, com meus colaboradores e minhas clientes, é minha paixão. Uma coisa que prezo muito: acordo bem cedo e durmo cedo também para poder estar bem e fazer meu trabalho render. Acordo 4h30 da manhã, às 5h estou caminhando, às 6h vou para a academia, volto às 7h e começo a me arrumar para trabalhar. Se chegar em casa cedo, durmo cedo. Mas às vezes tem palestras à noite. Em geral, às 8h da noite já estou na cama.

**E nos momentos de lazer, o que você gosta de fazer?**

Adoro ficar com meus netos. Tenho cinco netos de três filhos. Tiro o fim de semana para ficar com eles. Começa na sexta, quando eles chegam, e vai até segunda, quando eles vão para a escola. Aí eu brinco, rolo no chão, vou pra piscina, vou pro cinema com eles. Gosto de viajar com meus netos também. Fomos recentemente para o Beach Park, no Ceará, e foi maravilhoso. Tenho ainda meu jardim, que cuido com muito carinho, pois amo plantas. Vou revelar uma coisa: das 7h da manhã às 8h da noite eu coloco música para minhas plantas. Posso garantir que elas se desenvolvem mais. Também adoro decoração e gosto de ir renovando as coisas em casa. E, por último, ler. Eu não era muito de ler, nunca gostei. Mas passei a estudar para falar melhor nas palestras, pois fui só até o segundo grau na escola. Então, comecei a ler mais e hoje não vivo sem um livro. Às vezes leio três ao mesmo tempo.

**Uma curiosidade: Jair deu uma grande prova de amor ao vender o Fusca. Que carro ele tem hoje?**

Hoje ele tem uma Honda automático novo, não sei o modelo. Mas lá na garagem também tem um Fusca que ele faz questão de manter. O Jair é 20 anos mais velho do que eu, está com 84. Ele morava na comunidade do Catrambi e era amigo dos meus pais. Quando eu nasci, ele deixou a comunidade. Mas 20 anos depois a gente se encontrou. Ele não sabia que eu era filha do João e da Dulce. Primeiro gostou da minha voz antes de me conhecer. Eu chamei o irmão dele, meu vizinho, da laje da minha casa e ele disse: "Gente, que voz linda!". Aí, quando foi me ver, eu estava com roupa de passista da Unidos da Tijuca. Ele ficou doido! Me convidou para sair, a gente saiu, se apaixonou e estamos casados há 40 anos. Ele ajuda o Rogério, que é formado em Administração, na gestão da empresa. Eu gosto de ficar em campo, sou uma pessoa de treinamento, tenho um centro técnico e sou responsável por essa área.

**E sua relação com o vinho? Do que você gosta?**

Eu estou começando a conhecer mais sobre vinhos, o Jair é que entende mais. Eu só gostava de vinho suave, que é o que eu conhecia. Uma vez fui a um restaurante e pedi um vinho suave e me disseram que só tinham vinho seco. Fiquei contrariada, nem quis experimentar o tal vinho. Depois, uma amiga me serviu um Cabernet Sauvignon e gostei muito. Então ela me explicou que aquele era um vinho seco. Eu nem experimentava e dizia que não gostava. Então, passei a experimentar e estou descobrindo o mundo dos vinhos aos poucos. 🍷