

EMPREENDER, UMA ARTE DOMINADA POR ELAS

Mulheres de sucesso e a arte
do empreendedorismo
pelo mundo

Clara dos Santos Calado
Cláudia Santos Fernandes
Damaris Camargo
Edilene Maria de Oliveira
Maria Luiza Câmara Rojas
Marta Luzzi



EMPREENDER

UMA ARTE DOMINADA POR ELAS

Clara dos Santos Calado
Cláudia Santos Fernandes
Damaris Camargo
Edilene Maria de Oliveira
Maria Luiza Câmara Rojas
Marta Luzzi



**Copyright © 2026 por Clara dos Santos Calado, Cláudia Santos Fernandes,
Damaris Camargo, Edilene Maria de Oliveira, Maria Luíza Câmara Rojas e Marta Luzzi**
Todos os direitos reservados.

Produção independente. Nenhuma parte desta obra pode ser reproduzida, armazenada ou transmitida, por qualquer meio ou forma, sem autorização prévia e por escrito das autoras. A reprodução de trechos para fins de citação é permitida, desde que acompanhada da referência completa ao título da obra, à editora, às autoras e à página citada.

Direção Geral | Wilson Marini

Produção Editorial e Gráfica | Marini Editora

Supervisão de Design | Cris Spezzaferro

Capa e Diagramação | Danielle V Cardoso

Preparação de Design | Karine Akina Kogati

Ilustrações | Maria Luíza Câmara Rojas

Revisão | Cláudio Amaral

Assistência de Produção | Beatriz Lumi

Atendimento aos Autores | Julio Quixaba

Registro Autoral | Artesam

A MARINI EDITORA publica esta obra como uma celebração do protagonismo feminino e da capacidade de transformar ideias, desafios e oportunidades em caminhos de realização. Ao reunir trajetórias de mulheres empreendedoras de diferentes épocas e áreas, o livro aproxima suas experiências das novas gerações.

Reafirmamos nosso compromisso com obras que valorizam a educação, a pesquisa e o empreendedorismo, inspirando meninas e mulheres a reconhecer seu potencial para inovar, liderar e transformar a sociedade.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Calado, Clara dos Santos.	
C142e	Empreender : uma arte dominada por elas : Mulheres de sucesso e a arte do empreendedorismo pelo mundo / Clara dos Santos Calado... [et al.]. -- São Paulo : Marini Editora, 2026. 60 p. ; 21 cm.
Vários autores.	
ISBN 978-65-83871-93-0	
1. Mulheres empreendedoras. 2. Administração. 3. Liderança. 4. Inovação. I. Título.	
0826-10	CDD 658.4092

**Ficha catalográfica elaborada por
Débora Soares Vicente de Santana – Bibliotecária CRB-9/1914**

Índice para catálogo sistemático:

1. Administração 658

Marini Editora Soluções Editoriais Ltda.

Atendimento WhatsApp: 11 98457-4564

E-mail: editora@marinisolucoes.com.br

Instagram: [@marini.wilson](https://www.instagram.com/marini.wilson)

www.marinisolucoes.com.br | www.marinisolucoes.com.br/blog

Sumário

Apresentação	7
Coco Chanel	9
Zica Assis	12
Sophia Amoruso	15
Anita Roddick	18
Indra Nooyi	21
Cristina Junqueira	24
Madam C.J. Walker	27
Luiza Helena Trajano	30
Oprah Winfrey	33
Ivana Monte Lima Oliveira	36
Kiran Mazumdar-Shaw	39
Natalie Pavan	42
Referências Bibliográficas	45
Quem Somos	50
"Quem é a empreendedora?"	53

Apresentação

Nossa interlocução começa com o empreendedorismo feminino

Ser empreendedora nas diferentes esferas sociais, muitas vezes, divide nossa opinião e geram dúvidas sobre como as mudanças financeiras influenciam nossas vidas e como as ideias podem ser transformadas em negócios. É assim que este livro foi escrito e ilustrado com as histórias das mulheres empreendedoras pelo mundo, seus sonhos, suas trajetórias e, principalmente, suas concepções sobre os negócios que até hoje transformam gerações.

Neste livro contamos, por meio de narrativas, as histórias de mulheres empreendedoras que construíram uma sociedade aberta para a inovação. A partir disso, nossa escrita e a criação das ilustrações foi desenvolvida por três estudantes do Ensino Médio Técnico do curso de Administração, acompanhadas por três professoras das diferentes áreas de conhecimento.

Assim, quando a ideia principal foi lançada, o grupo selecionou, por meio de pesquisas, cada uma destas mulheres, em seu momento histórico, sua vida e o sentido empreendedor de sua trajetória no comércio, na indústria, no cooperativismo e nos negócios da família. Tudo isso unido às influências e aos estudos relacionados às mais diversas áreas das finanças e da administração.

Neste sentido, para compor essas narrativas, unimos os traços marcantes de cada uma delas nas ilustrações feitas com muito carinho e com muitas cores. Nessa visão semiótica do livro é que nos constituímos como mulheres/meninas empreendedoras que carregam em si a diversidade, unidas pelos sonhos, pela empatia,

pelos prêmios que receberam e pela liderança que exercem em uma sociedade ainda em transformação, mas em constante diálogo.

Antes de adentrarmos neste espaço de inovação, cabe a nós agradecermos com imensa satisfação àqueles que nos ajudaram nessa conquista:

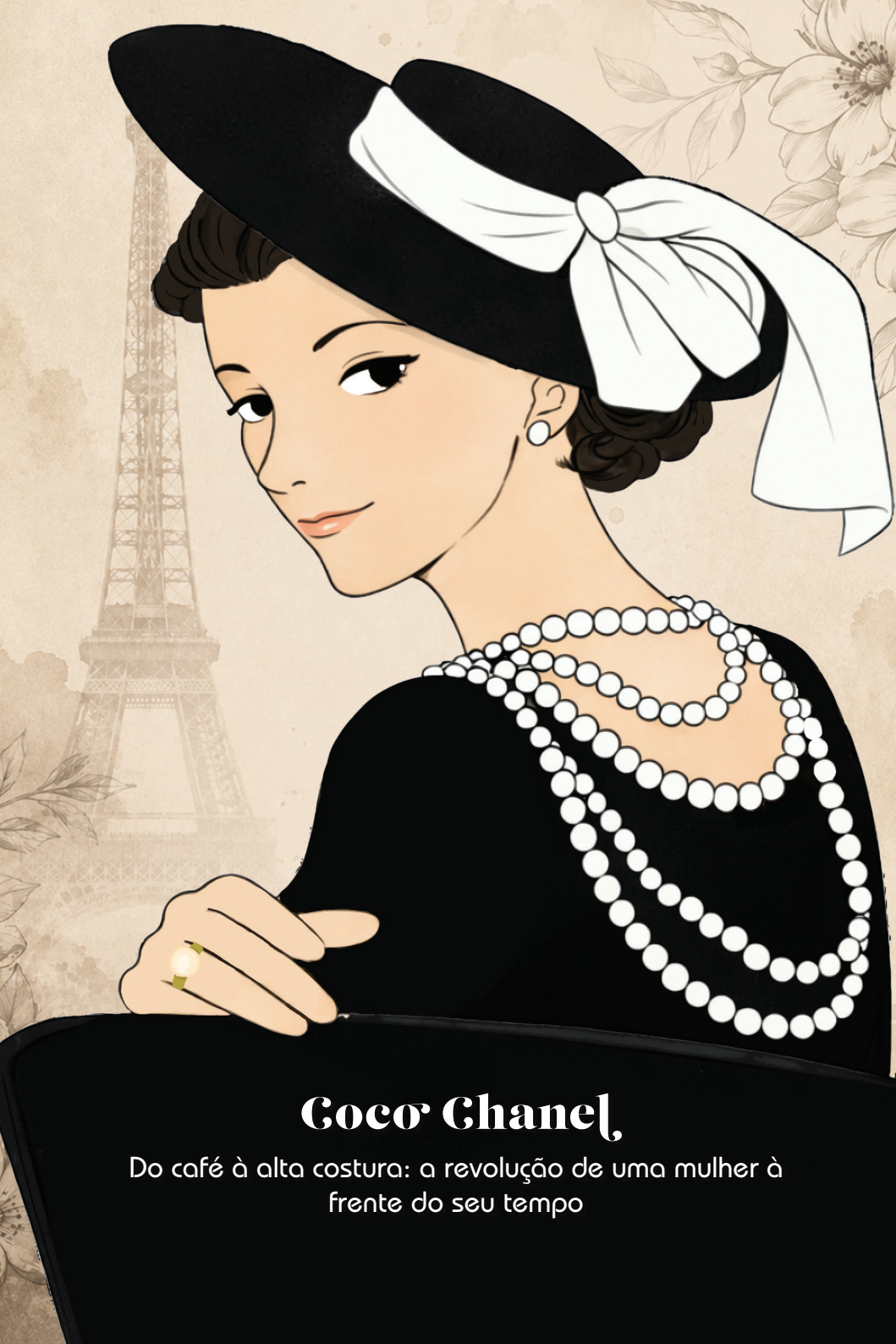
Ao Instituto Federal de Mato Grosso do Sul (IFMS) pelo incentivo, essencial para o andamento deste trabalho, dado por meio do auxílio financeiro, via Programa Institucional de Incentivo ao Ensino, Extensão, Pesquisa e Inovação do IFMS (PIEPI) e do Programa de Bolsas internas nas modalidades Iniciação Científica Júnior (ICJ) e Iniciação Científica (IC) e ao edital 031/2025 que contempla propostas para a participação de meninas e mulheres em pesquisas científicas vinculado à pró reitoria de pesquisa - PROPI-IFMS.

Ao grupo de estudantes, meninas, pesquisadoras que fazem parte do NuAR (Núcleo de Animação e Roteiro do IFMS - campus Campo Grande), que, juntas, criam o ADMelle e aceitaram o desafio de escrever as narrativas e criar as ilustrações destas mulheres, que, em épocas diferentes, construíram, por meio do empreendedorismo, carreiras, empresas de sucesso e são líderes nas diferentes áreas da administração.

É com grande entusiasmo que apresentamos este livro, escrito e ilustrado de forma digital, mas sentido e realizado no diálogo constante entre pesquisadoras, professoras e estudantes, neste espaço escolar que é o IFMS.

Desejamos que esta leitura possibilite grandes descobertas!

As autoras



Coco Chanel

Do café à alta costura: a revolução de uma mulher à frente do seu tempo

Em pleno século XX, marcado por muitas transformações industriais e tecnológicas, nasceu na França Gabrielle Bonheur Chanel, uma das maiores estilistas que influenciou e transformou o mundo da moda a partir da costura. Uma menina órfã, que depois de perder a sua mãe, foi abandonada pelo pai em um orfanato juntamente com suas irmãs. Ao completar 19 anos, se mudou para Moulins e, por falta de opção, morou em uma pensão com outras garotas, onde aprendeu a costurar, o que foi muito importante para o seu futuro na área da moda.

Mais adiante, Chanel começou a trabalhar em um café como cantora, onde cantava “Qui Qu’a Vu Coco?” de Édouard Deransart (Quem viu o coco, em português), que deu origem ao apelido pelo qual ela é reconhecida mundialmente, Coco Chanel. Foi nesse mesmo café que conheceu Étienne Balsan, seu futuro namorado e principal apoiador. Com sua ajuda, ela decide encerrar a sua carreira como cantora e se dedicar totalmente a sua verdadeira paixão, a moda. E assim Chanel abriu sua primeira loja, com muito esforço, a Chanel Modes, uma pequena chapelaria, com chapéus feitos por ela mesma, na rua Cambon, em Paris, que foi inaugurada no ano de 1910.

Como uma maneira de divulgar seu trabalho, ela começou a fazer figurinos para o teatro Comédie Française. Os atores passaram a atuar utilizando os seus chapéus e, de maneira muito rápida, a sua costura ficou muito conhecida pela alta burguesia parisiense. A partir disso, ela se tornou muito requisitada e confeccionou roupas tradicionais e elegantes para a elite da época. Dois anos depois, ela abriu uma segunda boutique, em Deauville, e em 1915 abriu sua loja de alta-costura para conseguir suprir novas demandas. Em seguida, foi criado o perfume N°5, que revolucionou a perfumaria e as linhas de fragrâncias finas. Depois de inúmeros pedidos da indústria de cinema norte-americana, Gabrielle concordou em vestir atrizes americanas, a partir de

1931, afirmando que era por meio do cinema que a moda podia ser imposta.

Embora ela fosse financeiramente sustentada por Boy Capel no início de sua carreira, que a ajudou a abrir sua loja de chapéus parisiense em 1910, bem como a boutique Deauville em 1912 - Chanel fez questão de devolver a ele cada centavo. Para ela não era somente uma questão de princípios, mas um instinto de sobrevivência: não depender de ninguém, nunca e permanecer livre a todo custo.

Por conta de seu jeito ousado, Coco fez uma grande revolução no mercado da moda, ajudou a desestruturar as diversas barreiras de gênero, quando trouxe elementos do guarda-roupa masculino para as roupas femininas, peças icônicas como o “Tailleur” (traje de blazer e saia), que ainda é considerado fundamental na moda atual. Chanel tinha uma visão bem clara de como era o seu público-alvo e de como a marca deveria ser reconhecida. Combinou suas criações no design com estratégias de marketing eficazes, estabelecendo-se como uma figura de destaque no mundo da moda. Coco Chanel morreu em Paris, no dia 10 de janeiro de 1971, aos 87 anos de idade, mas deixou um legado atemporal que inspira estilistas do mundo todo, até hoje.

“A moda não está apenas em vestidos. A moda está no céu, na rua, a moda tem a ver com ideias, com o jeito que vivemos, com o que está acontecendo”.



Zica Assis

Do preconceito ao império da beleza: como a persistência de Zica transformou o mercado dos cabelos crespos e cacheados

Seu cabelo sempre foi fonte de inspiração, mesmo em tempos de muito preconceito e discriminação. A história de Zica começa quando ela vai trabalhar, ainda muito jovem, como babá e faxineira para ajudar em casa. Neste ambiente teve que seguir as regras da patroa, que pediu que ela cortasse seu black, pois chamava muita atenção.

Nascida em uma comunidade no Rio de Janeiro, no ano de 1960, Heloisa Assis, mais conhecida como Zica, vem de uma família muito humilde, filha de uma lavadeira e um faz tudo. Desde muito nova aprendeu que a vida não era nada fácil, começou a trabalhar com apenas 9 anos de idade como doméstica e babá para ajudar em casa. É curioso que, nesta época, uma de suas patroas implicava muito com o seu cabelo por ser um cabelo crespo bem volumoso e, a pedido dela, teve que abrir mão de seu black, pois se não perderia seu emprego na casa. Apesar de gostar muito de seu cabelo, ela começa a utilizar de diversas misturas para relaxamento capilar e passava chapinha para tentar diminuir o volume, mas nada adiantava, seu black sempre voltava a se revelar.

Doze anos depois decide fazer um curso de cabeleireira em uma paróquia, sem nenhum interesse profissional, apenas para aprender como cuidar melhor de seu cabelo. Apesar de ter amado o universo dos cachos, Zica não se adaptava aos produtos existentes no mercado. Foi a partir daí que ela decide criar uma linha de produtos de relaxamento capilar. Como não tinha conhecimentos químicos, ela foi testando diversas maneiras e misturas, para, enfim, depois de 10 anos chegar a composição perfeita.

A mudança era percebida por todos da comunidade e o cabelo de Zica estava mais bonito e todos queriam saber o que ela usava no cabelo. Na época, ela teve todo o apoio de sua chefe, que, além de lhe apresentar uma ótima química, também a ajudou a passar todas as suas ideias para o papel e a aprimorar as técnicas que já eram utilizadas por ela.



Como tinha muitas pessoas querendo saber o que a Zica passava no cabelo, seguiu a ideia de um negócio, a criação de um salão de beleza voltado para cabelos crespos e cacheados. A partir dessa visão, ela e seu marido concordaram em vender seu único bem, um fusca, para que eles pudessem investir em seu empreendimento, que posteriormente teve seu irmão como sócio da corporativa.

Desde então, ela passou a se dedicar em um nicho que era totalmente esquecido pelas indústrias daquela época e foi assim que os cabelos cacheados começaram a ganhar espaço. A mente empreendedora de Zica não para e, junto com alguns familiares e uma amiga muito próxima, decidiram abrir o primeiro salão, no ano de 1993, em uma casa muito antiga no Rio de Janeiro. E foi um sucesso muito grande, pois logo na inauguração a fila passava da porta do estabelecimento.

O que eles tinham de diferente dos demais salões é que exploravam uma parte do mercado que não era muito investida na época. Eles tinham em mãos uma ideia de negócio inovadora, que foi e ainda é uma grande vitória. Assim o que incomodou alguns, tornou-se motivo de muito orgulho e uma grande colocação no mercado até hoje.



Sophia Amoroso

A Garimpeira de Brechós que Desafiou o Sistema e
Transformou o Empreendedorismo Feminino

Nascida em 1984, em San Diego, na Califórnia, Estados Unidos da América, enquanto a maioria seguia o roteiro padrão, Sophia Amoruso abraçava a rebeldia como estilo de vida. Aos 15 anos, sua estreia no mercado de trabalho foi montando sanduíches no Subway, uma experiência que, em vez de abrir portas, abriu um caminho para um TOC severo e um pedido de demissão precoce.

Algum tempo depois, com 22 anos, Sophia necessita fazer uma cirurgia para operar uma hérnia. Sem dinheiro para a cirurgia, ela conseguiu um trabalho temporário para pagar o seguro-saúde e realizar a operação. Durante a recuperação pós-cirúrgica, com tempo de sobra e um olhar afiado para o garimpo, Sophia decide “brincar” de vender no eBay. Batizou sua loja de “Nasty Gal Vintage”, misturando peças do próprio armário com tesouros achados em brechós.

A transição de um mero hobby na internet para um fenômeno de mercado aconteceu de maneira avassaladora. O que era apenas uma busca despretentiosa por roupas usadas na internet acabou se tornando a base para a consolidação de um verdadeiro império global de moda e acessórios, provando que, às vezes, não se ajustar ao sistema é exatamente o que você precisa para criar o seu próprio.

No começo, ela fazia tudo sozinha: procurava e comprava as roupas, lavava, passava e, quando necessário, fazia pequenos reparos, fotografava e editava as imagens, fazia as vendas e os envios. Em alguns casos, contava com a ajuda da sua mãe, mas, majoritariamente, estava por conta própria.

E em pouco tempo sua loja ficou popular entre os consumidores do Ebay e também de fashionistas, que se inspiravam pelo seu estilo vintage. Vendo esse grande crescimento, ela decide criar o próprio site e ter uma estrutura própria. A empresa chegou a contratar mais de 300 pessoas, abrindo duas lojas físicas em Los Angeles e, nos primeiros 5 anos de atividades, passou de um faturamento de 223 mil dólares, em 2008, para 23 milhões de dólares, em 2011.

Sophia criou, um verdadeiro império da moda, o que era inacreditável para uma garota “rebelde” que não cursou nenhuma faculdade e era desacreditada por muitos.

Com operações divididas entre a sede administrativa, em Los Angeles, e a infraestrutura logística em Kentucky, a companhia ultrapassou a marca de 100 milhões de dólares em faturamento anual. Sob o comando dela, como CEO, esse patamar financeiro já era uma realidade consolidada no ano de 2014.

Estando no auge da sua carreira, lança sua autobiografia, intitulada *GirlBoss*, que passou 18 semanas na lista de best-sellers do *The New York Times*, vendendo mais de 500 mil cópias, teve uma adaptação para uma série da Netflix, que impulsionou Amoruso a lançar a *Girlboss Radio*, um podcast com entrevistas com outras fundadoras. Apesar deste enorme sucesso, a Nasty Gal foi à falência no final de 2016 e, posteriormente, foi vendida para uma empresa britânica.

Mesmo após enfrentar a falência de sua empresa, Sophia demonstrou uma resiliência impressionante ao fundar a *GirlBoss Media*, uma empresa voltada para a criação de conteúdos editoriais, vídeos e podcasts, transformando a marca em um movimento global de empoderamento que incentiva mulheres a conquistarem seus objetivos acima de qualquer julgamento.

Após vender sua participação na empresa, ela expandiu sua atuação para a educação executiva com a *Business Class*, uma mentoria digital de alto impacto que soma centenas de horas de conteúdo para novos empreendedores. Lançou também, em 2022, o Trust Fund, um fundo de capital de risco que já apoia 45 startups de software e marcas inovadoras com o suporte de grandes nomes do mercado.

A trajetória de Sophia Amoruso é o exemplo definitivo de que o fracasso não é o fim, mas um combustível para a reinvenção constante e para o aprendizado contínuo.

“Existem oportunidades secretas escondidas dentro de cada fracasso”.



Anita Roddick,

A revolucionária que uniu cosméticos naturais,
ativismo global e o sucesso da The Body Shop

Nascida em 1942, na cidade de Littlehampton, na Inglaterra, e a terceira de quatro filhos de imigrantes italianos donos de uma cafeteria, as experiências vividas por Anita em sua infância foram as responsáveis por moldar seus valores e o seu grande espírito empreendedor. Após alguns anos, sua mãe, Gilda, se divorciou de seu pai para se casar com o primo dele, Henry. Ela esperou até o aniversário de 18 anos de Roddick para contar à filha que ele, na verdade, era seu pai biológico. Nesta história toda, ele ajudou sua mãe a transformar o café e ao mesmo tempo presenteava sua filha com gibis e figurinhas colecionáveis, que ela podia trocar, o que lhe proporcionou suas primeiras lições de marketing.

Anita se formou como professora, na universidade Newtown Park College, em Bath, na Inglaterra. E em 1962 conseguiu uma bolsa de estudos que lhe permitiu morar em Kibutz, em Israel. Depois disso, trabalhou para o International Herald Tribune, em Paris, e assumiu um cargo no departamento de direitos das mulheres da Organização Internacional do Trabalho, em Genebra, na Suíça. Viajou bastante, em uma “Rot Hippy”, visitando diversos países, onde observou os produtos de higiene pessoal, o que era seu grande interesse.

Em 1976, em Brighton, Inglaterra, ela fundou a primeira loja The Body Shop. Naquela época, o mercado de beleza não priorizava o cuidado com o corpo, pois este segmento era apenas um complemento para os produtos para o rosto e cabelo. A maioria dos cosméticos tradicionais eram testados em laboratórios, produzidos industrialmente e vendidos em rede de farmácias ou em salões de lojas de departamento de forma ilusória.

Nesse contraponto, a loja da nossa empreendedora se destacou por vender cosméticos com ingredientes naturais, feitos de forma artesanal e em embalagens recicláveis, que era uma abordagem

muito diferenciada para a época. Os seus 25 produtos não eram tão diferentes dos que já tinham passado no ramo do cosmético, mas, sim, a forma como eram vendidos.

Anita acreditava que um negócio poderia ser uma força para fazer o bem e, sob sua liderança, a empresa tornou-se pioneira em diversos pilares que hoje são essenciais no mundo corporativo.

Mais do que uma vendedora de cremes, Roddick era uma ativista. Em 1985, usou lucros da empresa para patrocinar as primeiras campanhas do Greenpeace. Ela também lutou pela autoestima feminina, contra o trabalho infantil e pelos direitos humanos.

A empresa cresceu de uma pequena loja para uma gigante global com quase 2.000 unidades. Em 2006, a The Body Shop foi adquirida pela L'Oréal. A venda foi quase unanimemente vista como uma traição aos princípios da marca. Roddick sabia que era uma decisão controversa e só concordou sob a condição de que a Body Shop fosse protegida dentro do grupo.

Anita faleceu em 2007, aos 64 anos, deixando um legado que influenciou grandes marcas (como a brasileira Natura) e provou que a ética e a lucratividade podem caminhar juntas.

“Não existe uma resposta científica para o sucesso. Você não pode defini-lo. Simplesmente tem que vivê-lo e realizá-lo”.



Indra Nooyi,

A Estrategista que Transformou a PepsiCo e
Redefiniu o seu Sucesso Global

Nascida em Madras (hoje Chennai), na Índia, em 28 de outubro de 1955, Indra Nooyi é a prova viva de que uma base acadêmica forte faz toda a diferença. Ela começou sua jornada com um bacharelado em Química pelo Madras Christian College, em 1976, e logo em seguida emendou um mestrado em administração no prestigiado Indian Institute of Management Calcutta, em 1978.

Antes de ganhar o mundo, Indra deu seus primeiros passos profissionais ainda em solo indiano, na gestão de produtos em gigantes como a Johnson & Johnson e na têxtil Metteur Beardsell.

Com sede de aprender mais, ela partiu para os EUA, onde garantiu seu segundo mestrado, desta vez em gestão pública e privada, pela Yale School of Management, em 1980. A partir daí, sua carreira decolou de vez: ela passou seis anos aprofundando suas habilidades como consultora no Boston Consulting Group e, depois, ocupou cargos de liderança em nomes de peso como a Motorola e a empresa de engenharia Asea Brown Boveri (ABB).

Já em 1994, ela ingressou na PepsiCo e teve uma grande influência, quase que imediata, na direção estratégica da empresa. Com uma tática astuta, ela supervisionou uma série de reestruturações importantes durante seus primeiros anos na empresa: em 1997, a Pepsi optou por desmembrar suas marcas Pizza Hut, Taco Bell e KFC em uma venda bilionária. A empresa utilizou esse recurso para reduzir as suas dívidas, que eram gigantescas em mais da metade e essa medida permitiu que a empresa acelerasse sua estratégia de recompra das ações, dando flexibilidade financeira para investir no desenvolvimento dos novos negócios.

No ano seguinte, Nooyi desempenhou um papel fundamental ao adquirir a empresa Tropicana pela Pepsi. O negócio foi de bilhões e particularmente significativo para a empresa, pois conseguiu colocar a companhia em uma concorrência direta com a rival Coca-Cola, proprietária da marca Minute Maid no mercado.

Em 2000, a Pepsi também conseguiu adquirir a Quaker Oats. A compra foi bilionária e surpreendeu os analistas, pois o

negócio deu a eles o controle da popular e lucrativa marca de bebidas esportivas Gatorade, da Quaker.

Indra deu continuidade à estratégia de tornar a PepsiCo uma empresa de produtos de consumo equilibrada e menos dependente das vendas de seus principais refrigerantes. Em uma de suas propostas, ela tirou o adoçante aspartame da versão diet da Pepsi e isso resultou em muitas polêmicas com consumidores fiéis e a Pepsi teve que readaptar a estratégia comercial depois.

Em outubro de 2006, Indra Nooyi tornou-se a CEO da PepsiCo e no ano seguinte presidente do conselho. A história de mais de quatro décadas da fabricante de refrigerantes e salgadinhos ganhou um marco inédito quando a executiva assumiu como sua quinta CEO, registrando a primeira vez que uma mulher liderou a empresa. O feito a posicionou em um grupo extremamente restrito na época: o das únicas 11 mulheres no comando de organizações listadas na Fortune 500. Sob sua liderança, a receita anual do grupo PepsiCo duplicou em 2017. Em 2018, foi anunciado que Nooyi deixaria o cargo de CEO em outubro e a presidência do conselho no início de 2019.

Sua trajetória é marcada por diversos títulos e prêmios. Indra teve uma presença garantida na lista das mulheres mais poderosas da Forbes e da Fortune por anos seguidos, além de ter sido honrada pelo governo indiano com o Padma Bhushan.

Mesmo após deixar o cargo, em 2018, seu legado continuou brilhando, garantindo a ela uma vaga no Hall da Fama Nacional das Mulheres, em 2021.

Indra não apenas liderou, ela redefiniu o que significa ser uma potência nos negócios globais.

Mulheres como ela nos inspiram, nos motivam a liderar e, principalmente, a fazer nossas próprias escolhas.

“As despedidas são apenas para aqueles que amam com os olhos. Porque, para aqueles que amam com o coração e a alma, não existe separação”.



Cristina Junqueira,

A fundadora do NuBank que rompeu com o modelo
bancário tradicional

Nascida em Ribeirão Preto, Cristina Junqueira sempre foi uma excelente estudante, muito apaixonada por tecnologia e negócios. E na hora de estudar levou bem a sério, emendando graduação e mestrado em Engenharia de produção na Poli-USP, uma das mais respeitadas instituições de ensino superior do Brasil.

Mais tarde, complementou com um MBA de peso na Kellogg School of Management, nos EUA, com ênfase em marketing e estratégia. Depois de trabalhar muito em gigantes como o Unibanco, BCG e LuizaCred, ela foi parar no Itaúcard, onde o jogo virou. Cristina tentou levar diversas ideias inovadoras para dentro do banco, mas, como o sistema tradicional não quis ouvir, ela decidiu que era hora de fazer acontecer e criar o próprio banco tecnológico e inovador.

No ano de 2013, ao lado de David Vélez e Edward Wible, Cris Junqueira fundou o Nubank. Com o objetivo de romper o modelo bancário tradicional, a ideia surgiu pela insatisfação de David com os serviços bancários tradicionais do Brasil, que eram conhecidos por altas tarifas e atendimento burocrático. E ela, com todo seu conhecimento no mundo financeiro brasileiro, viu a grande oportunidade de criar uma instituição financeira que fosse acessível, transparente e de modo que colocasse o cliente no centro de tudo. Desde o começo, desempenhou um papel-chave na construção da cultura da empresa, no desenvolvimento da marca e na definição da estratégia de relacionamento com os clientes. Assim, projetou para que o Nubank se diferenciasse não apenas pela tecnologia, mas pela forma que tratava seus usuários.

A proposta inovadora e a experiência do usuário sem complicações atraíram rapidamente milhões de clientes, transformando o Nubank em um fenômeno no Brasil. Com o sucesso no nosso país, a empresa iniciou seu processo de expansão internacional. A partir de 2019, a empresa passou a operar também no México e na Colômbia, e também montou uma estrutura voltada à exploração

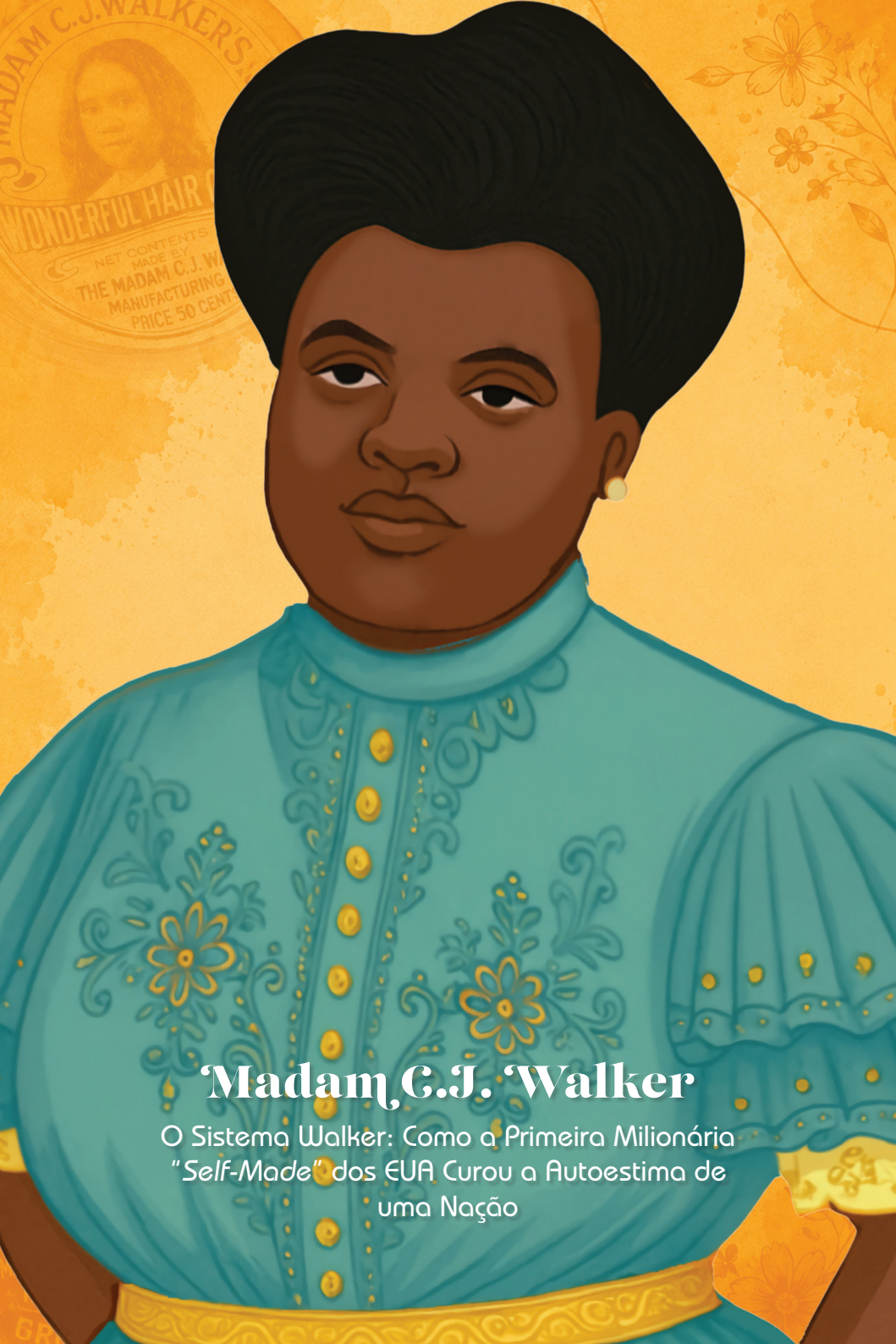
de novos mercados na Europa. Além disso, no mesmo ano, o Nubank colecionou títulos importantes: a Fast Company o elegeu como a Empresa mais Inovadora da América Latina e o classificou em 36º lugar entre as 50 mais inovadoras do mundo.

Já em 2020, Cristina foi a única brasileira a figurar na lista Fortune 40 Under 40. O IPO (Oferta Pública Inicial) do banco foi um dos eventos mais aguardados do mercado financeiro em 2021, tendo uma das maiores estreias de uma fintech da América Latina. Essa listagem consolidou a empresa como um dos bancos mais valiosos e um modelo global de inovação. A partir desse momento, o nome Cristina Junqueira e o Nubank se tornaram sinônimos no mercado. Com o sucesso do IPO, ela se tornou uma das mulheres mais ricas do país, tendo sua fortuna majoritariamente composta por ações da empresa em uma estimativa bilionária.

Em sua vida pessoal, Cristina é casada com um executivo financeiro e mãe de 4 filhos. O equilíbrio entre maternidade e alta liderança é um tema que a executiva aborda frequentemente em aparições públicas, servindo como um exemplo de conciliação entre carreira e vida familiar.

Além de sua atuação no Nubank, Cristina se dedica a investimentos sociais, apoiando startups fundadas por mulheres e atuando como mentora em programas de desenvolvimento de empreendedores de alto impacto, como os da Endeavor Brasil. Sua liderança está diretamente ligada ao sucesso da empresa, à promoção da excelência e ao objetivo central de inclusão financeira. Hoje, ela é mais do que uma executiva; é uma influente palestrante em fóruns internacionais, discutindo temas cruciais como transformação digital e liderança feminina.

“A marca é a maneira que a cultura tangibiliza para o mundo externo”.



Madam C.J. Walker

O Sistema Walker: Como a Primeira Milionária
"Self-Made" dos EUA Curou a Autoestima de
uma Nação

Você sabe como hoje em dia temos uma grande variedade de produtos capilares e cosméticos para mulheres negras? Não? Pois foi graças a mulheres como Madam C.J. Walker que conseguimos essa representatividade!

Sarah Breedlove – que mais tarde viria a ser conhecida como Madam C. J. Walker – nasceu no Estado da Louisiana, onde seus pais, Owen e Minerva Anderson Breedlove, haviam sido escravizados antes do fim da Guerra Civil. Essa filha de meeiros se transformou de uma trabalhadora agrícola sem instrução e lavadeira em uma das empreendedoras mais bem-sucedidas do século XX.

Como perdeu seus pais aos 7 anos de idade, ela e sua irmã mais velha tiveram que começar a trabalhar muito cedo em uma plantação de algodão. Para escapar dos abusos de seu cunhado, casou-se aos 14 anos com Moses McWilliams e, aos 18, teve sua única filha com ele. Mas já aos 20 anos, viúva e com a filha pequena, ela decide se mudar para St. Louis, Missouri, onde seus irmãos mais velhos eram barbeiros.

Lá, trabalhando como lavadeira por moedas, ela enfrentou um problema que muitas mulheres da época sofriam: a queda de cabelo causada por doenças de pele e pela falta de higiene básica nas cidades. Foi durante uma feira que ocorria em sua cidade, que conheceu a empresária Annie Turnbo Malone, fundadora da Poro Company, que fabricava produtos para tratamento da calvície e passou a trabalhar como revendedora de seus produtos durante dois anos.

Em 1905, ela se mudou para Denver, Colorado, e começou a trabalhar como cozinheira para um farmacêutico, o qual lhe ensinou a química básica. Esse conhecimento permitiu aperfeiçoar uma pomada que curava a caspa e outras doenças relacionadas à falta de higiene da época, já que a maioria dos estadunidenses não tinham encanamento interno. Em 1906, se casou pela terceira vez com Charles Joseph Walker, e seu sucesso local começou a alavancar com o que mais tarde ficou conhecido como “Sistema Walker de Cultura da Beleza”, e foi aí que ela se transformou oficialmente na Madam C.J. Walker.

Em 1908, depois de dois anos treinando agentes e “cultores de beleza” por todo o sul e leste dos Estados Unidos, Walker e seu marido se mudaram para Pittsburgh. Madam não queria apenas vender pomadas; ela queria dar poder às mulheres. Então fundou o Lelia College of Beauty Culture, para treinar seu próprio “exército” de vendedoras.

Imagine só: numa época em que mulheres negras só tinham como opção o trabalho doméstico pesado, ela ofereceu independência financeira e carreira para milhares delas! Mais tarde, em 1910, atraída pela comunidade empresarial negra que estava crescendo em Indianápolis, ela decidiu transferir a sede da Madam C.J. Walker Manufacturing Company para lá.

C.J. continuou desenvolvendo seus negócios viajando pelos EUA e proporcionava diversas carreiras, oportunidades e independência econômica para milhares de mulheres afro-americanas, que, de outra forma, teriam sido esquecidas e abandonadas em serviços como empregadas domésticas, cozinheiras, lavadeiras e trabalhadoras rurais. Além disso, durante os anos de 1913 e 1919 ela expandiu seus negócios internacionalmente ao visitar o Caribe e a América Central, somando mais de 25 mil agentes de vendas Walker ativas.

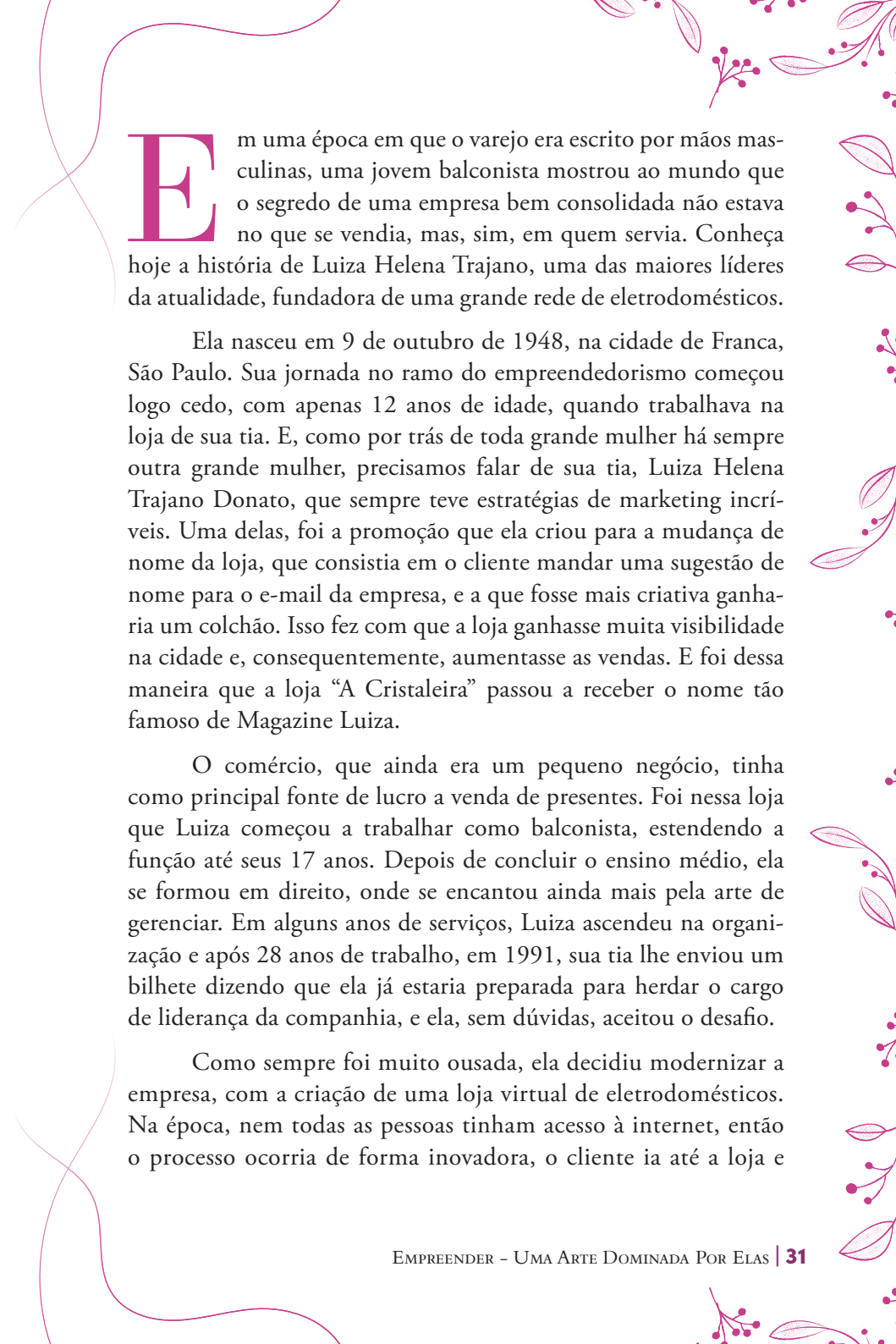
Madam C.J. Walker provou que o autocuidado é, sim, um ato político. Ela faleceu como a primeira mulher americana a se tornar milionária por esforço próprio, deixando um rastro de autoestima e dignidade para as gerações que vieram depois. Ela não tratou apenas de cabelos; ela curou a confiança de uma nação inteira e abriu as portas para que a beleza negra ocupasse o topo do mundo dos negócios.

“Agora que aprendi a contar a minha história, não posso mais ficar em silêncio”.



Luiza Helena Trajano

A balconista que humanizou o varejo e conquistou o Brasil



Em uma época em que o varejo era escrito por mãos masculinas, uma jovem balconista mostrou ao mundo que o segredo de uma empresa bem consolidada não estava no que se vendia, mas, sim, em quem servia. Conheça hoje a história de Luiza Helena Trajano, uma das maiores líderes da atualidade, fundadora de uma grande rede de eletrodomésticos.

Ela nasceu em 9 de outubro de 1948, na cidade de Franca, São Paulo. Sua jornada no ramo do empreendedorismo começou logo cedo, com apenas 12 anos de idade, quando trabalhava na loja de sua tia. E, como por trás de toda grande mulher há sempre outra grande mulher, precisamos falar de sua tia, Luiza Helena Trajano Donato, que sempre teve estratégias de marketing incríveis. Uma delas, foi a promoção que ela criou para a mudança de nome da loja, que consistia em o cliente mandar uma sugestão de nome para o e-mail da empresa, e a que fosse mais criativa ganharia um colchão. Isso fez com que a loja ganhasse muita visibilidade na cidade e, conseqüentemente, aumentasse as vendas. E foi dessa maneira que a loja “A Cristaleira” passou a receber o nome tão famoso de Magazine Luiza.

O comércio, que ainda era um pequeno negócio, tinha como principal fonte de lucro a venda de presentes. Foi nessa loja que Luiza começou a trabalhar como balconista, estendendo a função até seus 17 anos. Depois de concluir o ensino médio, ela se formou em direito, onde se encantou ainda mais pela arte de gerenciar. Em alguns anos de serviços, Luiza ascendeu na organização e após 28 anos de trabalho, em 1991, sua tia lhe enviou um bilhete dizendo que ela já estaria preparada para herdar o cargo de liderança da companhia, e ela, sem dúvidas, aceitou o desafio.

Como sempre foi muito ousada, ela decidiu modernizar a empresa, com a criação de uma loja virtual de eletrodomésticos. Na época, nem todas as pessoas tinham acesso à internet, então o processo ocorria de forma inovadora, o cliente ia até a loja e

comprava pelo computador, com o auxílio de um vendedor, o produto que não estava exposto. E essa estratégia dinâmica que ainda é utilizada atualmente por muitas empresas para otimizar os estoques.

Outra grande novidade que ela implementou foi a criação da “liquidação fantástica” no mês de janeiro. Esse é um período bem complicado para os varejistas, porque os consumidores estão se recuperando dos gastos do fim de ano, mas a estratégia resultou em lucros nunca vistos para o mês. E foi também sob sua gerência que nasceu uma das frases mais conhecidas do país, “É só amanhã! É só amanhã mesmo!”, que gerava um forte gatilho de urgência nas propagandas de televisão.

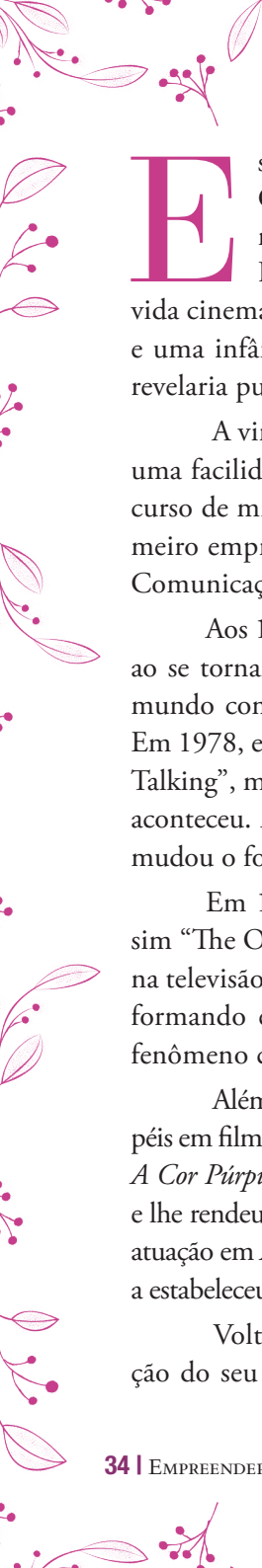
Essa história não é apenas de uma mulher de sucesso, mas, sim, a de uma visionária que humanizou o varejo brasileiro ao transformar uma rede de lojas do interior paulista em um dos maiores ecossistema digital da América Latina. Assim, o segredo do comércio nunca foi a mercadoria vendida, mas, sim, o respeito, o carinho e a dedicação a cada pessoa.

“Empreendedorismo, para mim, é fazer acontecer, independentemente do cenário, das opiniões ou das estatísticas. É ousar, fazer diferente, correr riscos, acreditar no seu ideal e na sua missão”.



Oprah Winfrey

O ícone da comunicação que modificou o significado
de sucesso e filantropia



Esqueça as fórmulas prontas de sucesso: a trajetória de Oprah Winfrey é o roteiro real de como transformar resiliência em um império global. Nascida na pequena Kosciusko, Mississippi, Oprah não teve um começo de vida cinematográfico. Pelo contrário, enfrentou a pobreza extrema e uma infância marcada por traumas profundos e abusos que só revelaria publicamente muito tempo depois.

A virada de chave aconteceu em Nashville, Tennessee. Com uma facilidade magnética para se comunicar, ela venceu um concurso de miss que foi muito além da estética: garantiu a ela o primeiro emprego como âncora de rádio e uma bolsa de estudos em Comunicação na Tennessee State University.

Aos 19 anos, Oprah quebrou o primeiro grande teto de vidro ao se tornar a primeira âncora negra da TV, em Nashville. Ali, o mundo começava a entender que aquela voz não seria silenciada. Em 1978, ela aterrissou em Baltimore para apresentar o “People Are Talking”, mas foi em Chicago, anos depois, que a mágica realmente aconteceu. Ao assumir o matinal AM Chicago, Oprah não apenas mudou o formato do programa; ela mudou as regras do jogo.

Em 1986, a atração passou a levar seu nome, nascendo assim “The Oprah Winfrey Show” e dando início a uma era de ouro na televisão mundial. Ela se tornou a confidente de milhões, transformando empatia em audiência e conversas profundas em um fenômeno cultural sem precedentes.

Além da sua carreira televisiva, Oprah Winfrey também fez papéis em filmes e nos teatros. No ano de 1985, ela fez sua estreia no filme *A Cor Púrpura*. Sua performance foi muito bem aclamada pela crítica e lhe rendeu uma indicação ao Oscar de Melhor Atriz Coadjuvante. A atuação em *A Cor Púrpura* mostrou ao mundo seu talento como atriz e a estabeleceu como uma força a ser reconhecida em Hollywood.

Voltando para as telas da TV, durante os 25 anos de exibição do seu programa, ele lhe ajudou a consolidar a posição dela

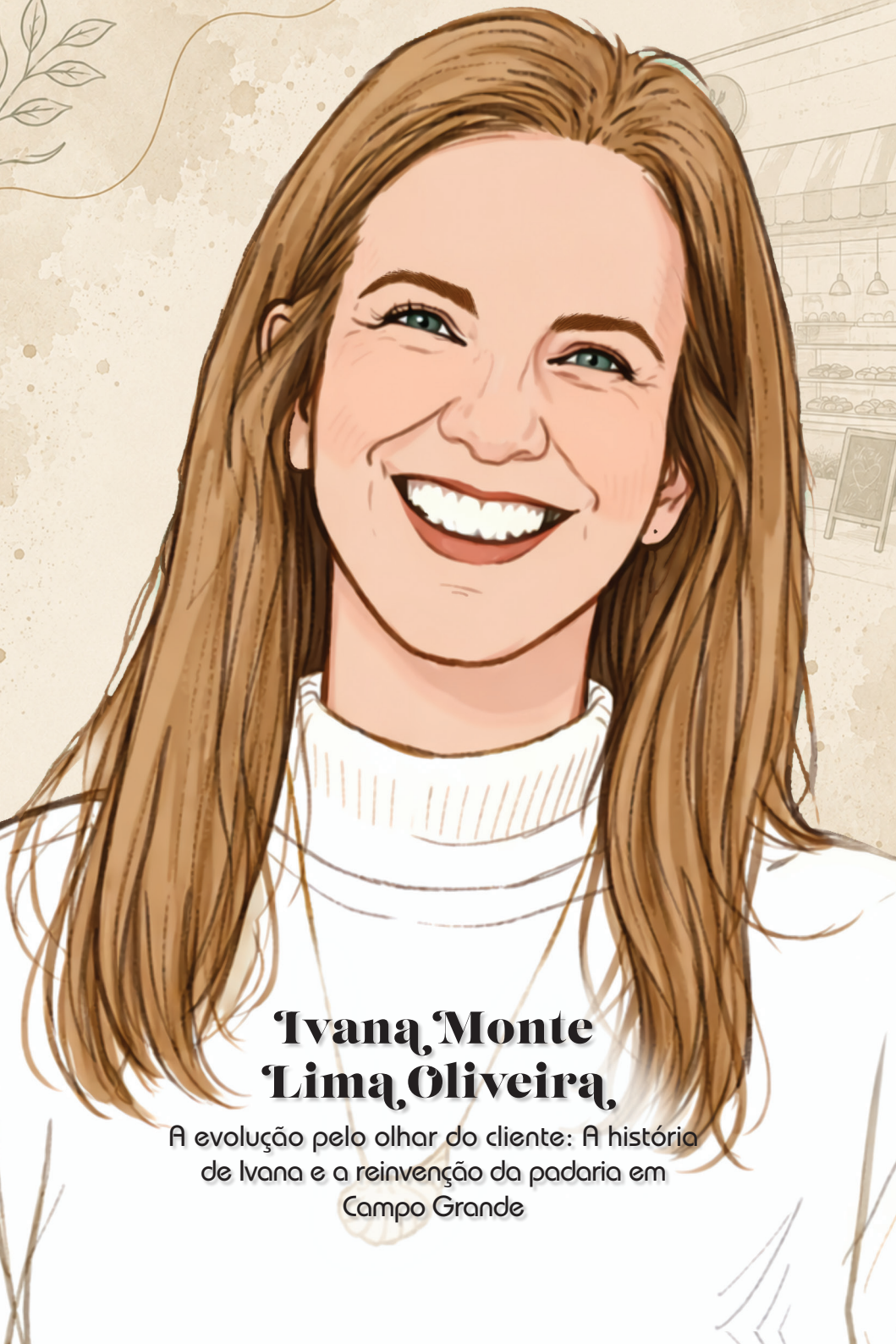
como uma das personalidades mais influentes da mídia. O *Talk Show* era conhecido por suas entrevistas profundas e emocionantes, que muitas vezes levavam os convidados e o público às lágrimas. O programa também era conhecido por seus segmentos de autoajuda e inspiração, que ajudaram muitos espectadores a lidar com questões pessoais e a buscar uma vida melhor. Além disso, Oprah usou o programa como uma plataforma para discutir questões sociais importantes e para promover a filantropia.

O sucesso do *The Oprah Winfrey Show* não se limitou aos Estados Unidos. O programa foi transmitido em mais de 140 países ao redor do mundo, tornando-a uma figura conhecida internacionalmente. O impacto cultural do programa foi imenso, influenciando até a forma como os talk shows são produzidos e apresentados até hoje.

Após se aposentar da carreira de apresentadora em 2011, Oprah Winfrey passou a dedicar a maior parte do seu tempo ao The Oprah Winfrey Network (OWN), um canal criado por ela em parceria com a Discovery Communications, no qual a empresária participou diretamente da construção de valores da empresa. A carreira de sucesso e a capacidade de empreender fizeram com que Winfrey se tornasse uma das pessoas mais ricas do mundo.

Hoje, seu nome é muito mais que uma assinatura; é um movimento. Seja através de grandes investimentos ou de sua atuação constante na filantropia, Oprah continua usando sua influência para impulsionar mudanças sociais reais. Ela é a prova viva de que, quando você domina a sua própria narrativa e trabalha com propósito, o céu não é o limite, mas apenas o começo.

“Crie a melhor, a mais grandiosa visão possível para sua vida, porque você se torna aquilo que você acredita”.



Ivana Monte Lima Oliveira

A evolução pelo olhar do cliente: A história
de Ivana e a reinvenção da padaria em
Campo Grande

Nascida em Juiz de Fora, Minas Gerais. Ivana, desde muito nova já tinha uma predisposição para o empreendedorismo. Quando pequena precificava as bijuterias que vendia em uma barraquinha que montou na garagem de casa. Com o passar do tempo, decide cursar nutrição pela Faculdade Federal do Rio de Janeiro, mas foi a partir do seu namorado campograndense, que na época cursava administração e por conta disso acabou aprendendo sobre o assunto e se encantando. Empreender nunca foi algo que ela planejou, foi realmente de paixão.

Entre essas idas e vindas, a decisão de mudar para Campo Grande torna-se mais forte e uma oportunidade de começar um novo negócio. Tudo começa em um novo imóvel na Euclides da Cunha, onde, anos mais tarde, será a nossa conhecida padaria Pão & Tal, até hoje. Nesse começo foi pensado em um pequeno comércio como uma mercearia que, além de vender os mais diversos produtos, tinha pão fresquinho. Com o passar do tempo, a padaria tomou seu lugar de destaque e além do pão fresquinho, que na época era a atração, os salgados, doces, bebidas e o café começaram a ser servidos para os clientes. A inovação não para por aí, pois a padaria tinha como diferencial a possibilidade do cliente ver a produção dos pães, que, para a época, era algo que encantava a todos.

O que fez com que a padaria evoluísse tanto, foi o entendimento de que agradar ao público era necessário e para isso, Ivana criou duas formas: A primeira maneira é a direta, que é quando o cliente vai até você e faz a sugestão e segunda maneira é a indireta, que é através de dados. A partir dessas observações, ela foi modificando e transformando a padaria conforme a demanda de seus clientes. Uma das coisas que a Ivana mais prioriza para a evolução do seu negócio é a questão de reinventar/criar, pois alega: que se ficarmos na mesma, no meu tempo era assim, o mundo evolui e você fica para trás. Nesse desafio e ao mesmo tempo para ter inspiração, nossa empreendedora, participava de diversos festivais e



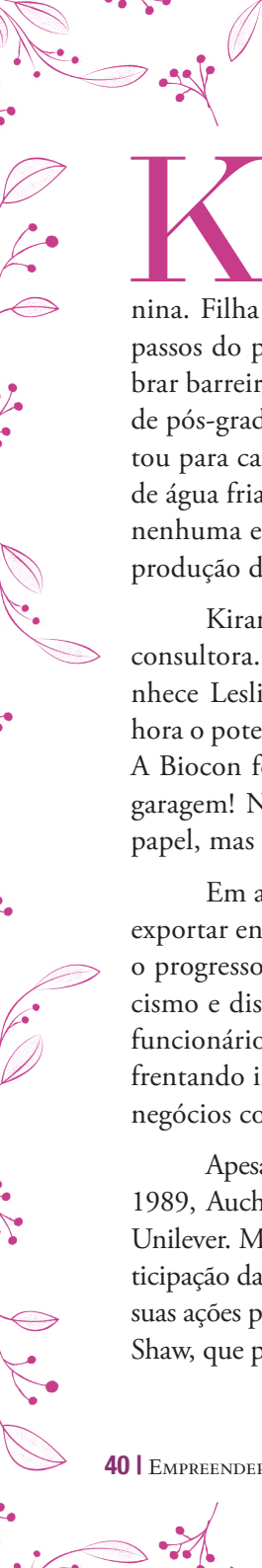
cafés e em um desses, um café rock, sentiu uma sensação tão boa que resolveu trazer essa experiência de música e dança ao vivo para a sua padaria. E, claro, sucesso lembrado até hoje pelos clientes que rememoram com emoção os encontros amorosos que aconteciam na padaria. Assim, ir à padaria tornou-se em momentos especiais de boas conversas e de afeto.

Desde sempre a Pão & Tal foi uma grande conquista, tanto para os moradores da nossa região, quanto pela variedade de produtos que são servidos, transformando a padaria num ponto de encontro, de convívio e de troca. Isso faz a diferença até hoje. Pois, se tem algo que para Ivana é importante, está na união entre a reinvenção e o seu dia a dia.



Kiran Mazumdar-Shaw

A Mestra Cervejeira que Desafiou o Ceticismo para
Fundar o Império da Biotecnologia na Índia



Kiran Mazumdar-Shaw nasceu em Bengaluru (na época, Bangalore), em 1953, crescendo em uma Índia que fervia com descobertas científicas, mas que ainda era travada quando o assunto era a autonomia feminina. Filha de um mestre cervejeiro, ela decidiu que ia seguir os passos do pai, e não estava para brincadeira. Determinada a quebrar barreiras, ela se formou em Zoologia e foi buscar seu diploma de pós-graduação em Cervejaria na Austrália. Porém, quando voltou para casa com o diploma na mão deu de cara com um “balde de água fria”: o mercado indiano da época era super conservador e nenhuma empresa queria contratar uma mulher para comandar a produção de cerveja.

Kiran não se deixou abater e começou a trabalhar como consultora. Foi aí que o destino deu um empurrãozinho: ela conhece Leslie Auchincloss, um empresário irlandês que sacou na hora o potencial dela e, juntos, lançaram a Biocon Índia, em 1978. A Biocon foi uma daquelas grandes empresas que começaram na garagem! No início, o foco era produzir enzimas para bebidas e papel, mas o negócio escalou de um jeito absurdo.

Em apenas um ano, tornou-se a primeira empresa indiana a exportar enzimas para os Estados Unidos e a Europa. Mesmo com o progresso sendo lento, pois Kiran continuava enfrentando ceticismo e discriminação. Ela teve muita dificuldade para encontrar funcionários na Índia dispostos a trabalhar para uma mulher, enfrentando investidores e até fornecedores que se recusavam a fazer negócios com ela, a menos que contratassem um gerente homem.

Apesar disso, o negócio decolou e começou a dar lucro. Em 1989, Auchincloss vendeu sua participação na Biocon Índia para a Unilever. Mais tarde, a Imperial Chemical Industries comprou a participação da Unilever, em 1997, mas acabou concordando em vender suas ações para o marido de Mazumdar-Shaw, o executivo têxtil John Shaw, que posteriormente se juntou à equipe de gestão da Biocon.

Em 2001, a Biocon tornou-se a primeira empresa indiana a obter a aprovação da Food and Drug Administration (FDA) dos EUA para a fabricação de uma molécula redutora de colesterol. De lá para cá, o crescimento foi alto: só em 2003, os lucros saltaram mais de 42%. O grande salto veio no ano seguinte, com um IPO (estreia na bolsa) de estrondoso sucesso. O valor de mercado da Biocon foi às alturas e Kiran, detendo quase 40% das ações, consagrou-se como a mulher mais rica da Índia. Mantendo o espírito pioneiro, a empresa seguiu inovando nos anos posteriores, destacando-se com o desenvolvimento e teste do primeiro produto de insulina oral do mundo entre seus empreendimentos mais notáveis.

A trajetória de Kiran Mazumdar-Shaw é marcada por um prestígio singular, consolidado por uma sucessão de honrarias internacionais. Em 2000, sua visão inovadora foi reconhecida pelo Fórum Econômico Mundial com o título de “Pioneira da Tecnologia” e, em 2002, a Ernst & Young a consagrou como a principal empreendedora nos segmentos de saúde e ciências da vida. Seu destaque no setor corporativo atingiu um novo patamar em 2004, ao ser nomeada empresária do ano pela *Economic Times*. O ápice de seu reconhecimento institucional ocorreu em 2005, com a concessão do Padma Bhushan, uma das mais altas distinções civis da Índia, ratificando sua contribuição fundamental e seu pioneirismo no avanço da biotecnologia industrial.



Natalie Pavan,

Sucesso nacional: do forno de casa ao
melhor cookie da vida

A trajetória da Natalie Pavan é a prova de que o empreendedorismo, quando movido por um propósito, pode transformar uma pequena produção caseira em uma grande marca reconhecida nacionalmente. Embora formada em direito, Natalie sempre teve uma vocação para vendas. O estalo para o negócio surgiu de um desejo pessoal e desde sempre, foi a apaixonada por cookies! A partir desse querer, ela decidiu colocar as mãos na massa e criar a sua própria receita de cookies. Isso deu tão certo e a receita ficou tão boa que todos que provaram diziam que ela deveria vender, pois os cookies estavam deliciosos.

Como na vida tudo tem seu preço, Natalie era motivada pela necessidade de custear as terapias e acompanhamentos médicos de seu filho autista. Assim equilibrava uma rotina exaustiva como gerente administrativa e com a produção dos cookies. Ela os produzia em pequena escala na cozinha de sua casa durante a noite. No dia seguinte, para que eles ficassem fresquinhos, ela acordava duas horas antes de ir ao trabalho e os assava. Na sequência, ela os empacotava e depois levava para o rapaz que vendia nas escolas. Era uma espécie de *foodbike*.

A decisão do nome da marca foi feita de uma maneira bem familiar, pois, quando seu pai disse *My cookies*, não teve dúvidas de que esse seria o nome da sua marca, pois era bem autoexplicativo.

A partir daí os cookies começaram a vender muito rápido, de 20 unidades por dias, passaram a ser 30, e com esse aumento da demanda fez com que Natalie percebesse que o negócio precisava de um ponto fixo. Então, ela foi procurar um estabelecimento que aceitasse expor seus produtos, mas, como era tudo muito novo, não sabia que precisava cumprir uma série de exigências.

Esse começo não foi nada fácil, porque, ao tentar parcelar um balcão em uma marcenaria, ouviu do marceneiro que ele não a conhecia para dar o crédito. Com a confiança de quem conhece o próprio potencial, ele rebateu: “Você ainda vai ouvir falar muito de mim!”

Para esse começo, ela comprou um forminho e um freezer usado. No primeiro mês ela conseguiu pagar o aluguel e um funcionário e ainda sobrou um pouco de dinheiro. Em 2016, deu um passo audacioso ao abrir um quiosque no shopping, enfrentando diversas burocracias. A inauguração foi marcada por uma fila enorme e isso foi a validação de que a My Cookies havia conquistado a cidade.

Com o crescimento da demanda, surge mais uma vez a necessidade de abrir uma cozinha maior e ter outras cozinheiras e, com isso passam a produzir mil cookies por dia. Mas o sucesso da My Cookies foi tão grande que, após dois anos, foram abertas mais de 60 franquias pelo Brasil. Atualmente, a empresa tem uma fábrica que produz 16 mil cookies por dia.

Natalie vem estudando outras maneiras de produzi-los, pois a fábrica tem uma capacidade de produção maior e o planejamento da empresa para os próximos anos será ampliar as vendas até aos supermercados e torná-la oficialmente uma empresa B2B (Business-to-business).

Os números impressionam, não é mesmo? Assim, para além dos números, a empresa é sustentada por valores afetivos e familiares. A inclusão é o pilar central, refletindo a experiência de Natalie como mãe de uma criança atípica. Ela transformou sua jornada em um ambiente de acolhimento, provando que o sucesso empresarial é mais gratificante quando acompanhado de responsabilidade social.

Referências Bibliográficas

Anita Roddick

CLÁUDIA. *Anita Roddick: uma mulher à frente do seu tempo*. Disponível em: <https://claudia.abril.com.br/feminismo/anita-roddick-uma-mulher-a-frente-do-seu-tempo/>. Acesso em: 5 ago. 2026. EA MAGAZINE. *A memória da dama inglesa*. Disponível em: <https://eamagazine.com.br/ea-magazine/a-memoria-da-dama-inglesa/>. Acesso em: 5 ago. 2026. EBSCO. *Anita Roddick*. Disponível em: <https://www.ebsco.com/research-starters/biography/anita-roddick>. Acesso em: 5 ago. 2026. ENCYCLOPEDIA.COM. *Roddick, Anita Lucia*. Disponível em: <https://www.encyclopedia.com/education/economics-magazines/roddick-anita-lucia>. Acesso em: 5 ago. 2026. THE GUARDIAN. *Anita Roddick obituary*. Disponível em: <https://www.theguardian.com/news/2007/sep/12/guardianobituaries.business>. Acesso em: 5 ago. 2026.

Coco Chanel

CHANEL. *A Maison Chanel – 1920*. Disponível em: <https://www.chanel.com/br/about-chanel/a-maison-chanel/1920/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

EDUCA MAIS BRASIL. *Lições de empreendedorismo para aprender com Coco Chanel*. Disponível em: <https://www.educamaisbrasil.com.br/educacao/carreira/licoes-de-empreendedorismo-para-aprender-com-coco-chanel>. Acesso em: 5 ago. 2026.

FARFETCH. *Coco Chanel: biografia e legado*. Disponível em: <https://www.farfetch.com/br/style-guide/brands/coco-chanel-biografia-e-legado/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

FOLHA DE S.PAULO. *A história de Coco Chanel*. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/webstories/cultura/2021/01/a-historia-de-coco-chanel/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

GSHOW. *Coco Chanel: veja curiosidades sobre sua trajetória*. Disponível em: <https://gshow.globo.com/comportamento/moda/noticia/coco-chanel-no-aniversario-da-estilista-veja-curiosidades-sobre-sua-trajetoria.ghtml>. Acesso em: 5 ago. 2026.

OFICINA RESERVA. *Coco Chanel: a revolução da elegância e da moda atemporal*. Disponível em: <https://www.oficinareserva.com/the-post/coco-chanel-a-revolucao-da-elegancia-e-da-moda-atemporal/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

Cristina Junqueira

FORBES BRASIL. *Como Cristina Junqueira construiu um banco e se tornou uma das mulheres mais ricas do Brasil*. Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-mulher/2024/08/como-cristina-junqueira-construiu-um-banco-e-se-tornou-uma-das-mulheres-mais-ricas-do-brasil/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

G4 EDUCAÇÃO. *Biografia de Cristina Junqueira*. Disponível em: <https://g4educacao.com/biografias/cristina-junqueira>. Acesso em: 5 ago. 2026.

INVESTIDOR 10. *Conheça quem é Cristina Junqueira*. Disponível em: <https://investidor10.com.br/conteudo/conheca-quem-e-cristina-junqueira-a-cofundadora-do-nubank-106495/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

KOMPRÃO. *Empreendedoras de sucesso*. Disponível em: <https://blog.komprao.com.br/empreendedoras-de-sucesso/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

SUNO. *Cristina Junqueira*. Disponível em: <https://www.suno.com.br/tudo-sobre/cristina-junqueira/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

Indra Nooyi

BRITANNICA. *Indra Nooyi*. Disponível em: <https://www.britannica.com/money/Indra-Nooyi>. Acesso em: 5 ago. 2026.

INDRA NOOYI. *Meet Indra*. Disponível em: <https://www.indranooyi.com/mee-tindra>. Acesso em: 5 ago. 2026.

KOMPRÃO. *Empreendedoras de sucesso*. Disponível em: <https://blog.komprao.com.br/empreendedoras-de-sucesso/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

SUNO. *Indra Nooyi*. Disponível em: <https://www.suno.com.br/tudo-sobre/indra-nooyi/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

WORLD FINANCE. *How Indra Nooyi changed the face of PepsiCo*. Disponível em: <https://www.worldfinance.com/special-reports/how-indra-nooyi-changed-the-face-of-pepsico>. Acesso em: 5 ago. 2026.

Ivana Monte Lima

ECONODATA. *Pão & Tal Conveniências Ltda*. Disponível em: <https://www.econodata.com.br/consulta-empresa/33780388000140-pao-tal-conveniencias-ltda>. Acesso em: 5 ago. 2026.

FIEMS. *Dia do Pão tem programação especial em Campo Grande*. Disponível em: <https://www.fiems.com.br/noticias/dia-do-pao-tem-programacao-especial-em-campo-grande/4652>. Acesso em: 5 ago. 2026.

YOUTUBE. *Ivana Monte Lima*. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=Yr6OPiPdInc>. Acesso em: 5 ago. 2026.

Kiran Mazumdar-Shaw

BIOCON. *Kiran Mazumdar-Shaw*. Disponível em: <https://www.biocon.com/about-us/board-of-directors-biocon/kiran-mazumdar-shaw-biocon/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

BRITANNICA. *Kiran Mazumdar-Shaw*. Disponível em: <https://www.britannica.com/money/Kiran-Mazumdar-Shaw>. Acesso em: 5 ago. 2026.

SCIENCE HISTORY INSTITUTE. *Kiran Mazumdar-Shaw*. Disponível em: <https://www.sciencehistory.org/education/scientific-biographies/kiran-mazumdar-shaw/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

Luiza Helena Trajano

FAECPR. *História de Luiza Helena Trajano*. Disponível em: https://www.faecpr.edu.br/site/laboratorio_marketing/documentos/historia_Luiza_Helena.pdf. Acesso em: 5 ago. 2026.

G4 EDUCAÇÃO. *Biografia de Luiza Trajano*. Disponível em: <https://g4educacao.com/biografias/luiza-trajano>. Acesso em: 5 ago. 2026.

GRUPO MULHERES DO BRASIL. Disponível em: <https://www.grupomulheresdobrasil.org.br>. Acesso em: 5 ago. 2026.

INFOMONEY. *Luiza Helena Trajano*. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/perfil/luiza-helena-trajano/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

INVESTNEWS. *Luiza Helena Trajano*. Disponível em: <https://investnews.com.br/perfis/luiza-trajano>. Acesso em: 5 ago. 2026.

MULHERES NEWS. *Conheça Luiza Helena Trajano*. Disponível em: <https://mulheresnews.com.br/2024/02/26/conheca-luiza-helena-trajano-a-forca-visionaria-por-tras-do-magazine-luiza>. Acesso em: 5 ago. 2026.

Madam C. J. Walker

BBC BRASIL. *Madam C. J. Walker*. Disponível em: <https://www.bbc.com/portuguese/geral-51980280>. Acesso em: 5 ago. 2026.

BRITANNICA. *Madam C. J. Walker*. Disponível em: <https://www.britannica.com/money/Madam-C-J-Walker>. Acesso em: 5 ago. 2026.

MADAM C. J. WALKER MANUFACTURING COMPANY. *About*. Disponível em: <https://madamcjwalker.com/about/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

NATIONAL MUSEUM OF AFRICAN AMERICAN HISTORY AND CULTURE. *Madam C. J. Walker's Wonderful Hair Grower*. Disponível em: <https://nmaahc.si.edu/explore/stories/madam-cj-walkers-wonderful-hair-grower>. Acesso em: 5 ago. 2026.

THOUGHTCO. *Madam C. J. Walker*. Disponível em: <https://www.thoughtco.com/madame-c-j-walker-1992677>. Acesso em: 5 ago. 2026.

WOMEN'S HISTORY. *Madam C. J. Walker*. Disponível em: <https://www.womenshistory.org/education-resources/biographies/madam-cj-walker>. Acesso em: 5 ago. 2026.

Natalie Pavan

G1. *Franquia de cookies artesanais é sucesso nacional com um sabor incrível*. Disponível em: <https://g1.globo.com/ms/mato-grosso-do-sul/especial-publicitario/my-cookies/noticia/2020/07/01/franquia-de-cookies-artesanais-e-sucesso-nacional-com-um-sabor-incrivel.ghtml>. Acesso em: 5 ago. 2026.

MS CONECTA. *Natalie Pavan: a história da fundadora da MyCookies*. Disponível em: <https://msconecta.com.br/noticia/123/natalie-pavan-a-historia-da-fundadora-da-mycookies>. Acesso em: 5 ago. 2026.

PERSONAGENS SEBRAE. *Natalie transformou um quiosque de cookies em uma rede de franquias*. Disponível em: <https://personagenssebrae.com.br/historias/natalie-transformou-um-quiisque-de-cookies-em-uma-rede-de-franquias/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

VOCÊ S/A. *Como uma receita de cookies se tornou um negócio de R\$ 17 milhões*. Disponível em: <https://vocesa.abril.com.br/empreendedorismo/como-uma-receita-de-cookies-se-tornou-um-negocio-de-r-17-milhoes/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

Oprah Winfrey

B2B OFFICES. *Série Histórias que Inspiram: Oprah Winfrey*. Disponível em: <https://www.b2boffices.com.br/serie-historias-que-inspiram-oprah-winfrey-em-preendedor-a-apresentadora>. Acesso em: 5 ago. 2026.

CONTEÚDOS XP. *Oprah Winfrey*. Disponível em: <https://conteudos.xpi.com.br/aprenda-a-investir/relatorios/oprah-winfrey/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

INVESTNEWS. *Oprah Winfrey*. Disponível em: <https://investnews.com.br/perfis/oprah-winfrey/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

SUNO. *Oprah Winfrey*. Disponível em: <https://www.suno.com.br/tudo-sobre/oprah-winfrey/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

Sophia Amoruso

AMAZON. *#Girlboss* (amostra). Disponível em: <https://ler.amazon.com.br/sample/B00ZSO7DRG>. Acesso em: 5 ago. 2026.

CAROLINA MASSIERE. *Sophia Amoruso*. Disponível em: <https://carolinamassiere.com.br/2021/08/02/sophia-amoruso/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

ÉPOCA. *Conheça Sophia Amoruso, que roubava e catava lixo até formar um império*. Disponível em: <https://epoca.globo.com/colunas-e-blogs/bruno-astuto/noti>

cia/2015/06/conheca-sophia-amoroso-que-roubava-e-catava-lixo-ate-formar-um-imperio.html. Acesso em: 5 ago. 2026.

SOPHIA AMORUSO. *About*. Disponível em: <https://sophiaamoroso.substack.com/about>. Acesso em: 5 ago. 2026.

Zica Assis

DMT PALESTRAS. *Zica Assis*. Disponível em: <https://www.dmtpalestras.com.br/palestrante/zica-assis/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

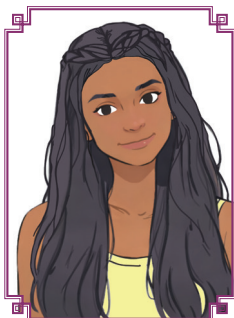
ÉPOCA. *Conheça a empresária de origem humilde que fez fortuna com método de relaxamento capilar*. Disponível em: <https://epoca.globo.com/colunas-e-blogs/bruno-astuto/noticia/2016/01/conheca-empresaria-de-origem-humilde-que-fez-fortuna-com-metodo-de-relaxamento-capilar.html>. Acesso em: 5 ago. 2026.

KOMPRÃO. *Empreendedoras de sucesso*. Disponível em: <https://blog.komprao.com.br/empreendedoras-de-sucesso/>. Acesso em: 5 ago. 2026.

VOITTO. *Zica Assis: conheça a fundadora da Beleza Natural*. Disponível em: <https://voitto.com.br/blog/artigo/beleza-natural>. Acesso em: 5 ago. 2026.

Essa organização é a que normalmente fica mais elegante em livros: cada personalidade corresponde a um capítulo, e as referências de cada capítulo aparecem em ordem alfabética, sem misturar autores diferentes.

Quem Somos



Clara dos Santos Calado

Sempre fui uma menina muito curiosa, daquelas que amam pesquisar sobre tudo e, como toda criança assim, meu destino era me tornar uma pesquisadora. Quando entrei no curso técnico em administração no IFMS, algo mudou, porque, apesar de gostar das aulas, um vazio me acompanhava. A ficha caiu ao entregar uma prova, quando notei que todas as teorias e pensamentos que eu estudava pertenciam exclusivamente a homens. Onde estavam as mulheres? A partir deste questionamento, encontrei meu caminho ao entrar em um projeto para escrever um livro sobre mulheres empreendedoras. Foi ali que essa ausência se foi. Percebi que meu papel ia muito além de contar suas histórias, minha missão era romper o silêncio e trazer um sentimento de pertencimento a cada uma das estudantes da área, pois só nós sabemos o quanto lutamos para ocupar espaços que a história insiste em apagar.



Cláudia Santos Fernandes

Acredito que incentivar jovens pesquisadores é investir em um futuro mais justo, criativo e sustentável. É nesse diálogo permanente com os estudantes, na valorização do ensino, da pesquisa, da inovação e do protagonismo estudantil, que encontro motivação para continuar contribuindo com uma educação que transforma pessoas e, por consequência, transforma a sociedade. Tenho uma admiração especial pelas meninas que escolhem o caminho da ciência, especialmente as participantes do Núcleo de Animação e Roteiro do campus Campo Grande (NuAR). Ver estudantes do Ensino Médio interessadas pelo ensino, pesquisa e extensão, fazendo perguntas, propondo soluções, desenvolvendo seus talentos e ocupando espaços historicamente desafiadores é motivo de esperança e inspiração. Além disso, empreender é acreditar no potencial das pessoas, transformar desafios em oportunidades e inspirar os estudantes a criarem o futuro que desejam construir.



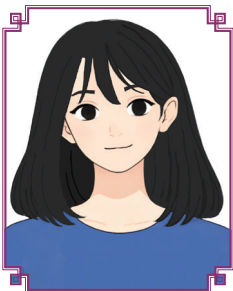
Damaris Camargo

Sempre tive uma forte ligação com a literatura e uma facilidade natural com a área de linguagens. Desde pequena, os livros já faziam parte da minha rotina, mas eram histórias curtas. Tudo mudou aos 9 anos, quando li meus primeiros livros “maiores” por completo: O Pequeno Príncipe e Poliana. Foi exatamente ali que a minha verdadeira paixão pela literatura despertou; hoje, prestes a completar 18 anos, vejo que esse amor pelos livros só se fortaleceu. Quando ingressei no IFMS, sabia da existência de diversos projetos, mas ainda não conhecia o NuAR. Tudo mudou quando recebi o convite para integrar o projeto “ADMelle”, com a missão de escrever histórias de mulheres empreendedoras. Confesso que nunca imaginei que passaria de leitora a autora, muito menos escrevendo sobre um tema de tamanha relevância. Sou imensamente grata às professoras por essa oportunidade única e também às minhas colegas, com quem tenho a honra de compartilhar essa jornada incrível.



Edilene Maria de Oliveira

Acredito que os projetos de pesquisa são o grande motor de motivação para quem vive a educação no dia a dia. Com ampla experiência no ensino e uma sólida atuação no Instituto Federal de Mato Grosso do Sul (IFMS), divido minha trajetória profissional e acadêmica entre as áreas de Administração, Desenvolvimento Local e Educação. Para mim, dialogar diretamente com os estudantes e incentivar ativamente o protagonismo de jovens pesquisadores no Ensino Médio constitui um desafio apaixonante e contínuo. É justamente nesse intercâmbio constante e enriquecedor com o universo estudantil que me construo e me renovo, todos os dias, em minha missão diária como professora e pesquisadora, acreditando no poder transformador do conhecimento.



Maria Luiza Câmara Rojas

O desenho sempre esteve presente na minha vida. Durante muito tempo, eu encarava a arte apenas como um hobby, um passatempo leve para os momentos livres. Fazer parte deste projeto é, para mim, uma oportunidade incrível. Por um lado, é a chance perfeita de tirar meus desenhos da gaveta e mostrar o meu trabalho. Por outro, e de forma ainda mais especial, é um espaço para aprender a trajetória de tantas mulheres empreendedoras incríveis e inspiradoras e saber que vão vir outras. Poder unir o aprendizado com a força e a história dessas mulheres torna essa experiência um passo fundamental e inesquecível tanto na minha vida, quanto na das minhas companheiras de pesquisa e por fim, os leitores.



Marta Luzzi

Participar de um grupo de pesquisa com estudantes do Ensino Médio sempre foi um grande desafio, mas, nesses últimos anos, com o trabalho desenvolvido por meninas que são pesquisadoras é um grande impulso para a educação. Acredito que as mudanças são sempre o canal motivador para todos nós que vivemos a educação básica e os projetos de pesquisa, por isso que o Núcleo de Animação e Roteiro do campus Campo Grande (NuAR) tem esse objetivo de aproximar os estudantes e suas potencialidades na realização de suas ideias e projetos, como foi o ADMelle. Assim, como professora no IFMS com a disciplina de Língua Portuguesa e pesquisadora na área da Educação, me constituí nesse diálogo constante entre o universo estudantil e o fazer docente como uma prática responsável.

“Quem é a empreendedora?”

Objetivo do Jogo

Acumular o maior número de pontos adivinhando corretamente qual é a empreendedora descrita nas cartas dos seus oponentes.

Preparação

Número de jogadores: 2 a 4 pessoas.

Distribuição: Embaralhe as cartas e divida todas elas igualmente entre os jogadores.

Segredo: Mantenha suas cartas na mão. Nenhum oponente pode ver as suas cartas!

Estrutura das Cartas

Cada carta pertence a uma empreendedora específica e contém **3 pistas** (afirmações) de níveis diferentes:

- **Pista 1 (Difícil):** Uma afirmação bem específica ou menos conhecida.
- **Pista 2 (Média):** Uma afirmação moderada sobre a carreira ou negócio dela.
- **Pista 3 (Fácil):** A dica mais óbvia sobre quem ela é.

Como Jogar (Passo a Passo)

O jogo funciona em rodadas no sentido horário.

A Vez do Leitor

Na sua vez, você escolhe uma carta da sua mão para ler para o grupo. Você será o “Leitor” daquela rodada. Os outros serão os “Adivinhadores”.

Lendo as Pistas e Pontuando

Você lerá uma pista de cada vez, começando pela mais difícil. Os oponentes tentam adivinhar quem é:

- **Fase 1 (Pista Difícil):** Você lê a primeira afirmação. Se alguém acertar de primeira, ganha 4 pontos e a rodada acaba.
- **Fase 2 (Pista Média):** Se ninguém acertar de primeira, você lê a segunda afirmação. Quem acertar aqui ganha 2 pontos.
- **Fase 3 (Pista Fácil):** Se ainda assim ninguém souber, você lê a última afirmação. Quem acertar ganha 1 ponto.
- **Regra de Acerto:** Quem acertar a empreendedora ganha a pontuação correspondente e fica com a carta para marcar os pontos.

E se ninguém acertar?

Se você ler as 3 pistas e nenhum jogador conseguir adivinhar quem é a empreendedora, a carta é descartada (excluída). Ela sai do jogo e ninguém pontua nessa rodada.

Fim de Jogo e Vitória

O jogo termina quando todas as cartas da mão de todos os jogadores tiverem sido jogadas.

Cada jogador soma os pontos das cartas que conquistou (lembrando de conferir em qual pista acertou: 4, 2 ou 1 ponto). Ganha quem tiver a maior pontuação total!

Coco Chanel



Trabalhava em um café



Era dona de uma chapelaria



Revolucionou a costura

Zica Assis



Fez curso de cabelereira em uma paróquia

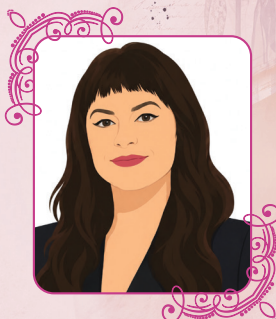


Vendeu um fusca para abrir o negócio



Abriu o primeiro salão em 1993

Sophia Amoruso



Trabalhava em um Subway

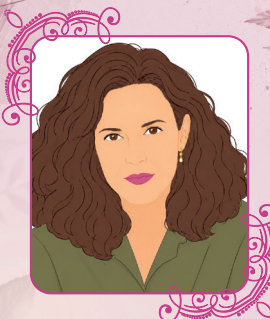


Sua história virou série na Netflix



Abriu sua empresa no Ebay

Anita Roddick



Se formou como professora



Participou de uma Rota Hippie



Ela era vendedora ativista

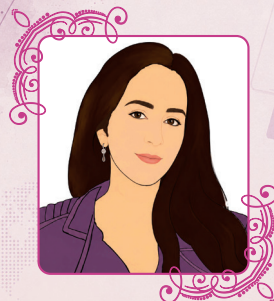


Índira Nooyi



Bacharel em química
Ganhou o Padma Bhushan
Primeira mulher CEO da
Pepsico

Cristina Junqueira



Graduada pela USP
Trabalhou no Itaúcard
Rompeu o modelo bancário
tradicional

Madam C.J. Walker



Foi uma lavadeira
Trabalhou como cozinheira
Primeira milionária negra

Luíza Helena Trajano



Trabalha desde os 12 anos
Criou uma loja virtual de
eletrodomésticos
Criou a "liquidação fantástica"
realizada sempre em janeiro



Oprah Winfrey



Venceu um concurso de miss

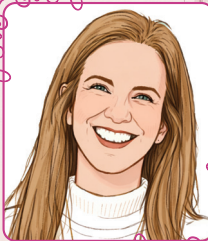


Indicada ao Oscar de Melhor Atriz Coadjuvante



Tinha um programa com o seu nome

Ivana Monte Lima Oliveira



Assumiu o negócio sozinha após a saída dos sócios



Prioriza a reinvenção e a criação



Vendia bijuterias na infância

Kiran Mazumdar Shaw



Formada em zoologia

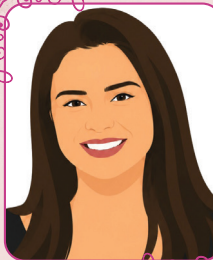


A mulher mais rica da Índia nos anos 2000



Pioneira no avanço da biotecnologia industrial

Natalie Pavan



Equilibrava uma rotina exaustiva de trabalho e produção



Defende a inclusão como pilar de sua empresa



Criou a própria receita de cookies

