

Nome: Guilherme Henrique Gonçalves Silva

## **Atividade 3 Leitura – O Segredo de Luíza (Capítulo 1)**

### **CAPÍTULO I – A MOTIVAÇÃO E O PERFIL EMPREENDEDOR**

O livro começa com a narração de um cenário onde parece ser que, a protagonista Luísa, será a ganhadora do prêmio de Melhor Empreendedor Global do Estado de Minas Gerais. Porém, antes que o vencedor seja revelado o autor é apresentado ao início da história, retratando um romance, o qual envolve parte da trajetória de Luísa, uma moça muito inteligente.

Toda a história se passa entre a cidade de Ponte Nova, interior de Minas Gerais e a capital de Belo Horizonte. Retrata a história de uma jovem estudante de uma família tradicional e bem-sucedida, aos 20 anos, Luísa estava noiva e cursava o quinto ano de odontologia. Nascida em Ponte Nova, deixou os pais e foi para Belo Horizonte com o intuito de fazer o curso superior, que na realidade era mais um sonho dos pais do que dela própria. Faltando um ano para sua formatura, percebeu que sua vida estava passando por grandes momentos de decisões. Sua vida profissional e amorosa estava mal definida. Buscava uma solução para encontrar sua autorrealização.

Luísa era admiradora de sua tia e madrinha Fernanda, a única empresária e bem-sucedida da família. Luísa desde pequena sempre trabalhou com a tia em suas férias. A tia Fernanda construiu considerável patrimônio na cidade, reunindo em uma só loja, serviços e comércio de variadas naturezas.

Na loja de Fernanda, sempre foi servida uma goiabada chamada de “goiabada cascão” que ela mesma produzia, e que todos são fascinados pelo seu delicioso sabor. Luísa consegue adquirir todos os conceitos para se tornar empreendedora pois vê em sua tia Fernanda um modelo de sucesso a ser seguido. A "fama" da goiabada Cascão lhe despertara um sonho, uma oportunidade de se tornar uma empresária de sucesso.

Ela começa a desenvolver a ideia de um produto: a goiabada-cascão. Ela tinha prazer em cozinhar, era criativa nessa área adquirira experiência comercial, que consistia em vender, atender clientes, entender o comportamento deles. Com base nessa vivência Luísa começou a imaginar um produto que pudesse ter sucesso. O surgimento do produto ocorreu como consequência natural da própria vida de Luísa. Começa a ter visões sobre o que poderia ser sua futura empresa.

O capítulo número 1 também nos introduz o conceito de formação da visão. Baseadas em experiências e identificação de necessidades, pessoas com desejo de abrir uma empresa vão criando ideias de produtos. São visões que precisam ser adequadas para que ao definir a forma final do negócio, o empreendedor não perca seu foco. Muitas vezes não há garantia de sucesso, erros e fracassos podem acontecer, mas o verdadeiro empreendedor consegue se recuperar e seguir em frente.