



# Das batalhas da vida para o sucesso

Cesar Gama Ferreira

É relevante apreciar exemplos reais para buscar ideias e soluções que nos sejam apresentadas como desafios. A história que passarei a relatar a vocês exemplifica como uma pessoa que tem um sonho e objetivos a atingir pode alcançar êxito em seu propósito. E a partir dessas considerações vou falar de Sabrina Ghisoni, uma pessoa com incrível atitude empreendedora.

A protagonista de nossa história (caso) nasceu em Teresópolis, município situado na região Serrana do Estado Rio de Janeiro, criado em 1891. Seus pais chamam-se João Batista e Dirce Esteves. Sua cidade natal é muito atraente e tem esse nome em homenagem à Imperatriz Teresa Cristina, esposa de D. Pedro II. Tem como principal fundador, o inglês George March. A cidade tem um clima ameno e oferece ao visitante o adorável prazer de degustar uma pizza na lenha, entre outras opções gastronômicas, além de lindos lugares turísticos. Mas afinal, o que de interessante na trajetória da Sabrina? Calma! Vou contar para vocês.

A vida da Sabrina começa a mudar quando ela deixou Teresópolis e foi morar em Minas Gerais. Seu sonho começa a se materializar entre os mineiros, porque não, uai!! E Acho que não é difícil vocês perceberem que sonho era esse? É claro! Ela queria ser uma empreendedora! E dentro desse propósito, Sabrina acalentava

uma paixão avassaladora: bijuterias! Vocês sabem o que é isso? Pergunta bobá, não é? Todo mundo sabe o que é bijuteria.

Sabrina, como já disse, era fascinada por essas peças feitas com tinta dourada ou prateada. E sua relação com bijuterias no início foi exclusivamente como consumidora. Como usava tipos diferentes, foi logo notada pelas amigas que lhe indicaram novos locais de compra.

Um dia, e que dia! Comprando numa loja, a vendedora percebendo o interesse da nossa protagonista pelo material, perguntou a ela, se não gostaria de se tornar uma revendedora. Sabrina adorou a ideia, pois seria uma maneira de não apenas gastar, mas também ganhar um dinheiro.

Enfim, tornou-se uma revendedora, e bem sucedida. Foi quando então uma colega lhe disse: Por que ao invés de vender para os outros, não compra o seu próprio material? - Você terá um lucro maior. Opa! Disse Sabrina. Que ideia maneira!! A ideia era maneira, só que nossa amiga, enfrentaria grandes dificuldades. Quem quer empreender não encontrará vida fácil.

A primeira atitude de Sabrina foi procurar a revendedora que lhe fornecia as bijuterias. Contou sobre seu desejo de passar a vender direto suas bijuterias. A revendedora achou legal, mas ao ser indagada por Sabrina sobre o fabricante de quem a revendedora



comprava diretamente as bijuterias, o silêncio tomou conta do ambiente onde estavam.

A revendedora negou-se a passar essa informação. É assim mesmo! Há uma frase popular que diz: “O pulo do gato é pessoal e intransferível”. Daquele momento em diante, Sabrina teria de descobrir novos caminhos sozinha. O vocês fariam?

Sabrina foi à luta. Pesquisou na internet. Organizou uma lista de fabricantes de bijuterias. Enviou e-mails, até que um fabricante lhe acenou positivamente. Por esse tempo, Sabrina mudou-se para a região dos Lagos, vindo morar em Cabo Frio-RJ.

Já residente na cidade praiana, a protagonista dessa história acumulava mais experiência e clientes. Foi quando então, sua vida tomou um rumo inesperado. Com a ajuda inicial do marido, fundou uma empresa de venda de acessórios femininos. A “Meu Mimmo”.



Sabrina surpreendentemente, alcançou um patamar maior. A experiência de revender bijuterias, abriu-lhe as portas para o ingresso no ramo de acessórios femininos

de grife e o que é melhor: Sabrina passou também a comercializar joias finas de prata e ouro.



O que vocês acharam da vivência empreendedora da empreendedora Sabrina Ghisoni?

## Notas de Ensino

- **Resumo:**

Apresentar o Empreendedorismo em sua evolução histórica e discutir possíveis sentidos para o termo “empreendedor” é igualmente importante para impregnar na memória dos estudantes outras singularidades do tema. E para reforçar as lições sobre o que é Empreendedorismo, os alunos poderão conhecer em situação real, um estudo de caso que descreve a trajetória de Sabrina Ghisoni, cuja atitude empreendedora ganha visibilidade neste PTE.



- **Palavras-chave:**  
criação de negócio; desenvolvimento do comportamento empreendedor.
- **Objetivo de aprendizagem:**  
O caso tem por objetivo mostrar um caso real de empreendedorismo no turismo local com problemas no uso das redes sociais digitais, traçar soluções, debater os problemas e as soluções, compreender conceitos relacionados, escrever um relatório final e apresentar o relatório final. De modo que os/as estudantes sejam sujeitos ativos em seu aprendizado, com pensamento crítico e aprendam fazendo.
- **Utilização recomendada:**  
O estudo de caso da empreendedora Sabrina foi desenvolvido para ser usado nas aulas de Empreendedorismo do 1o ano Integral do Ensino Médio Integral.
- **Fontes de obtenção dos dados do caso:**  
Material impresso com resumo do assunto, vídeos e outros instrumentos pedagógicos de fomento para o aprendizado do Empreendedorismo
- **Relevância dos tópicos:**  
Este PTE ao escolher o estudo de caso busca pôr em relevo aspectos fundamentais do Componente Curricular O que é Empreendedorismo. Abdicando de

complexidades eventuais em torno do tema. A intenção é disponibilizar aos alunos do 1o ano do Ensino Médio Integral um conjunto de valores, habilidades e atitudes que estejam acessíveis aos educandos. Assim sendo, este PTE prima por tornar mais fácil o processo de aprendizagem dos nossos alunos.

- **Questões para discussão:**  
Retomamos aqui as provocações encontradas no caso de ensino.

**1- Em que momento da trajetória de Sabrina Ghisoni percebe-se que ela teve uma atitude empreendedora?**

A primeira coisa que os estudantes devem fazer para responder a esta pergunta é saber interpretar o texto, localizando a parte que explicita uma guinada de posição da Sabrina diante da recusa de lhe informar os fabricantes.

**2- De que maneira as características do comportamento empreendedor presentes em Sabrina Ghisoni colaboraram para o estabelecimento da loja de acessórios femininos "Meu Mimmo"?**

Aqui o professor poderá referir-se às características do comportamento empreendedor descritas nos planos de aula. Os alunos deverão rever as aulas ministradas e elaborar uma resposta coerente com a pergunta formulada.



### **3- Que característica(s) do comportamento empreendedor podem ser aproveitadas no caso apresentado para a idealização de um projeto de vida bem sucedido?**

Por se tratar de uma pergunta que pode trazer respostas subjetivas, o professor deverá avaliar com cuidado as respostas dadas.

- **Comentários:**

Para a discussão do estudo de caso que a conta a história de Sabrina Ghisoni fica a sugestão de que o professor faça uma reflexão concreta sobre o comportamento e o desenvolvimento das características do comportamento empreendedor presente na empreendedora.

## **REFERÊNCIAS**

CAVALLO, C.; LUCK, E. H. O método de caso de ensino. In: **Design e ofícios artesanais na educação**. Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 9).

ROCHA, S. B.; CUNHA, R. M. **Elaboração de Produto Tecnológico Educacional**. Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 8)