



Fundação CECIERJ - Vice-Presidência de Educação Superior a Distância

Curso de Tecnologia em Sistemas de Computação

Disciplina: Empreendedorismo e Ética Profissional

Gabarito Sugestivo - AD1 1º semestre de 2019

Paulo Veras não abriu o jogo. Apesar da sinceridade em alguns relatos, ele não detalhou muito sua trajetória de empreendedor. Obstante de a cereja do bolo ser o case da 99, o foco do vídeo é o Paulo Veras e como ele fundou a empresa.

Veras descreve a sua primeira empreitada de maneira rasa, e dando foco mais na decisão de empreender. Para ele, a dificuldade em assumir esse risco estava apenas em contar para os seus pais. Porém isso é para poucos. No caso de Veras, ele não tinha aluguel para pagar, filhos para criar, tampouco contas para se preocupar. Sendo assim, a decisão foi difícil, porém muito mais fácil quando comparada a grande parte da população brasileira. Para muitos, largar um emprego para “tocar seu próprio” negócio não é uma opção.

Um grande ponto positivo descrito por Veras é em relação ao Plano de Negócios das empresas. Ele deixa claro que o plano precisa ser feito, e deve ser seguido. Porém, da mesma forma, ele deve ser revisto constantemente, e não pode ser definitivo. Como ele mesmo descreve, a velocidade que o mercado se altera nos dias de hoje é muito rápida, e aquele que não se adapta, acaba ficando para trás.

Conforme disse, seu capital inicial veio de recursos próprios (dois consultórios), da família, mais especificamente de seu pai, que vendeu um imóvel por um terço do seu valor (segundo Shiba) para que o filho conseguisse abrir seu negócio em 1992. No entanto, Robinson não comentou nada sobre os valores do investimento inicial. Isso não diminuiu o risco inicial de qualquer negócio, mas, no seu caso em particular, facilitou por não se configurar como uma dívida inicial. Todavia fica a dúvida do capital inicial necessário para um empreendimento desse porte.

Outro ponto relevante trazido por Veras é em relação aos seus concorrentes, e o que um via de valor no outro. Apesar de um negócio ser composto por mercado, recursos financeiros, e infraestrutura, ele também é composto por pessoas, que além da sua qualificação profissional, possuem competências pessoais. É notável a frustração dele quando relata que seus concorrentes

persuadiam seus funcionários com ofertas de salários maiores. Da mesma forma, Veras se orgulha de não ter perdido ninguém de sua equipe nesse processo.

Fazendo uma crítica pessoal, a palestra traz, talvez, a lição mais importante para os empreendedores “nenhum plano de negócios é para sempre!” As pequenas e grandes empresas, inclusive as startups devem estar sempre dispostas a rever seu plano de ação, e trabalhar com fatos e dados novos, buscando otimizar seu desempenho. Fundada em 2012, Veras retrata pelo menos três grandes mudanças na 99 até a data do vídeo (2018). Complementando, a história de vida de Veras é interessante e estimulante, trazendo desde fatos pessoais como sua decisão de empreender junto aos pais e sua doença, até escolhas ousadas e arriscadas que precisou fazer ao longo de sua carreira.