



Fundação CECIERJ - Vice-Presidência de Educação Superior a Distância

Curso de Tecnologia em Sistemas de Computação

Disciplina: Empreendedorismo e Ética Profissional

Gabarito - AD1 2º semestre de 2018

Robinson Shiba foi sincero em dizer que não é palestrante, mas que consegue “quebrar um galho”. A palestra não traz detalhamentos específicos do sucesso do China In Box, nem tampouco do empreendedorismo como um processo, mas sim uma história de vida de um empreendedor, abordando algumas dificuldades e ações bem-sucedidas.

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.

Assim que o negócio já estava um pouco mais estabilizado e com um risco menor, Robinson começou a ser procurado para parcerias. Foi nesse momento que ele percebeu que para crescer, nada melhor do que vender franquias do China In Box. Como o percebeu, também não fica claro, e, apesar de Robinson não comentar como era a estratégia de vendas das franquias, ou seja, o que era vendido: a marca, o modelo de negócios, a participação, uma lista de clientes, entre outros, ou se ele entrava de sócio dos restaurantes. Também não fica claro como funcionavam os restaurantes em si. Robinson fala em “abrir uma loja” como se fosse vender picolé na praia, deixando pouquíssimo claro o esforço que era feito para realiza-lo.

Fica bem claro o processo de “evolução da pessoa” de Robinson, assim como o processo de “evolução da empresa” do China In Box. Trazendo uma visão mais crítica da frase sempre citada: “eu acredito em você”, é mais do que claro que isso não é suficiente para o sucesso de um empreendedor. Fatores como investimento inicial (nem sempre é possível fazer esse tipo de investimento), rede de amigos interessados em investir, logística utilizada no

delivery (pouco comum no Brasil até os dias de hoje) e até mesmo a legislação podem influenciar diretamente no sucesso/fracasso de um negócio.

Apesar de todos os pontos obscuros apontados acima, a história de vida de Robinson e sua fala sobre o empreendedorismo são ambas motivadoras e estimulantes. Outro ponto que ele fez questão de deixar claro, é que não basta apenas você ter uma boa ideia. Ideias todo mundo tem, o tempo todo, diversas... O importante é colocar a mão na massa e fazer acontecer. É isso que diferenciaria o sonhador do empreendedor, mas ainda assim, é o tipo do conselho que também não é garantia de sucesso e, portanto, não é nem um pouco suficiente para diferenciar o sonhador do empreendedor.

Não foi uma “jogada de sorte”. Caso contrário, o China in Box não existiria até os dias de hoje. Um dos diferenciais do China In Box era o fato de, no Brasil, existirem poucas opções de delivery e a sua logística de preparo e entrega eficientes (fato esse nem sequer citado por Shiba). Outro ponto importante é o reconhecimento do empreendedor de que não estava “dando conta” de tantas lojas, buscando consultorias para ajudá-lo no seu crescimento.

Fazendo uma crítica pessoal, a palestra não traz o “sucesso” do China In Box, muito menos como foi criado. Traz apenas uma história sobre o Robinson Shiba, um pouco de sua trajetória de vida, e onde o seu negócio “entrou” nisso tudo.