A palestra feita por Robinson Shiba, fundador da empresa de fast-food e comida chinesa China in Box, conta a história de vida dele e aborda relatos e motivações que influenciaram o surgimento da empresa.

A palestra é bastante superficial, ou seja, não traz detalhes do planejamento de Shiba para construir seu negócio, tão pouco aborda o empreendedorismo como um processo.

Robinson nos conta que a ideia para criar a empresa surgiu em uma viagem ao Estados Unidos, onde teve contato, pela primeira vez, com “box” de comida chinesa. Ele percebeu a alta demanda de consumidores por esta categoria de alimento fast-food. Robinson reparou, também, que não havia esse tipo negócio no Brasil e que seria uma boa ideia investir nessa categoria de comercio em sua terra natal, pois o mercado brasileiro não estava saturado de delivery desse gênero.

O capital inicial para a criação da empresa veio da venda de dois consultórios que Robinson Shiba tinha e através do seu pai, que vendeu um apartamento por um terço do valor para ajudar o filho neste novo empreendimento. Embora todo o negocio inicialmente tenha riscos, este fato ajudou Shiba a não contrair uma divida no inicio da empreitada, entretanto, não é informado o valor do capital inicial que foi utilizado para uma iniciativa empresarial desta dimensão.

Em certo momento, quando a empresa estava melhor estabilizada no mercado, o empresário recebe propostas de parcerias e descobre a estratégia de negócio e administração chamada franquia empresarial e a implementa em sua companhia. Não fica claro o projeto de logística, organização, modelo de negócio e funcionamento que ele utiliza nos restaurantes e também no sistema de franquias, na realidade, todo o discurso trata-se apenas da história e experiências pessoais de Robinson, antes e após construir sua rede de fast-food.

Entretanto a história do empresário e empreendedor Robinson Shiba é animadora e reflexiva, pois, através do seu relato de vida, ele deixa claro que não basta apenas ter uma boa ideia, é necessário entreprender esforço, tempo, trabalho e dedicação para que esta ideia se torne um empreendimento. Podemos agregar também, a critica que ele faz descrita através da seguinte parafrase: Ter empolgação e acreditar em si mesmo e em talentos inatos não são garantia de sucesso de uma empreitada empresarial, pois, os seguintes itens afeta diretamente o sucesso ou fracasso de uma nova empresa: o capital inicial dedicado ao novo negocio, uma boa logistica, contatos interessados em investir na empresa, legislação vigente no pais onde o novo empreendimento está situado.