

EXAME.COM

[Abril.com](#)

PME

21/07/2011 06:08

3 lições do Habib's para quem quer empreender

São Paulo - Filho de imigrantes portugueses, Alberto Saraiva sonhava em ser médico. Depois de três anos de curso preparatório, conseguiu uma vaga na graduação da Santa Casa de Misericórdia de São Paulo. Mas, no primeiro ano do curso, um trágico incidente o desviou de seu rumo.

“Meu pai se mudou para São Paulo e comprou uma padaria na Freguesia do Ó. Poucos meses depois, a padaria foi assaltada e ele faleceu durante o episódio. Tive que trancar a faculdade para assumir o lugar dele. Era a pior padaria do mundo”, conta Saraiva. A solução para salvar o negócio? Vender pão barato, muito mais barato que a concorrência.

Foi com este modelo que ele fundou negócio atrás de negócio – foram botecos, cantinas, pizzarias e pastelarias – e vendeu negócio atrás de negócio, até acertar em cheio com a bandeira Habib's e guardar definitivamente na gaveta o diploma de médico, que fez questão de receber, apesar de nunca ter exercido a profissão.

Confira a seguir algumas lições que podem ser tiradas da trajetória de sucesso de Saraiva e aplicadas ao seu negócio:

1. Encontre um diferencial

Em todos os negócios que montou, Saraiva apostou na mesma fórmula: vender barato e vender muito. “Para salvar a padaria, vendia o pão 30% abaixo da tabela da Sunab. Em pouco tempo tinha fila de padeiros na porta querendo comprar o meu pão para revender”, lembra.

Foi com a mesma estratégia que ele transformou comida árabe em fast food, destacando-se da concorrência pela estratégia agressiva de preço. “Quando inaugurei o Habib's, determinei

que três esfihas custariam o preço de um cafezinho. E é assim até hoje. Com o preço de um combo do fast food concorrente, você come 20 esfihas do Habib's", gaba-se.

2. Coloque a mão na massa

Antes de abrir a primeira unidade do Habib's, na Rua Cerro Corá, Alto da Lapa, em São Paulo, Saraiva colocou a mão na massa. Foi com Paulo Abud, cozinheiro de mão cheia que trabalhou durante muitos anos em restaurantes da região da Rua 25 de março - reduto da imigração árabe na cidade -, que Saraiva aprendeu a fazer esfihas.

"Eu estava abrindo um restaurante na Rua Lins de Vasconcelos e ele, com 78 anos, veio me pedir um emprego de cozinheiro. Disse que não aguentava a mulher buzinando no seu ouvido o dia inteiro", relembra. Saraiva garante que sempre aprendeu a fazer todos os pratos servidos em seus restaurantes. "Aprendi desde cedo que tinha que saber como funcionava tanto a parte da frente quanto a parte de trás do negócio", diz.

3. Não tenha medo de diversificar

Embora o Habib's tenha nascido como uma rede tipicamente árabe, como o próprio nome denuncia, Saraiva não hesitou em abrir o leque de opções. Itens como o pastel e a pizza – que o empreendedor aprendeu a fazer durante suas experiências anteriores de negócio – e o pastelzinho de Belém – herança da família portuguesa – foram parar no cardápio do restaurante e nunca mais saíram de lá.

Recentemente, o bolinho de bacalhau também foi introduzindo no menu. Outro sucesso imediato. Sem medo de errar, Saraiva recheou cada vez mais o cardápio e multiplicou as fontes de receita da rede, que conta com mais de 340 unidades abertas e fatura R\$ 900 milhões ao ano.

Pela Web



PATROCINADO

Os 5 melhores investimentos para...

Empiricus



PATROCINADO

Fugindo da Crise: Lucre com Ações...

Toro Radar



PATROCINADO

Veja como donas de casa estão...

GojiTop