

Andreia e Jorge Ferreira, criadores da meia.dúzia



ENTREVISTA

«ESPERAMOS DUPLICAR O VOLUME DE VENDAS ESTE ANO»

JORGE E ANDREIA FERREIRA, DOIS IRMÃOS DA ZONA DE FAMILICÃO, CRIARAM A MEIA.DÚZIA HÁ TRÊS ANOS, TENDO POR BASE UM CONCEITO INOVADOR QUE ALIA OS SABORES PORTUGUESES À ARTE. A EXPORTAR PARA ANGOLA DESDE 2013, ESPERAM ESTE ANO DUPLICAR O VOLUME DE VENDAS NESSE MERCADO E, MAIS TARDE, RUMAR A MOÇAMBIQUE E ÁFRICA DO SUL.

A meia.dúzia foi criada em 2012 com um conceito inovador. Qual foi a sua evolução até hoje?

A meia.dúzia foi criada em Fevereiro 2012 e o lançamento do produto ocorreu em Dezembro do mesmo ano. A ideia surgiu como forma de unir as paixões pelos sabores portugueses com a arte e a pintura, juntando os doces feitos com misturas inovadoras e surpreendentes de fruta portuguesa, sem recorrer a corantes nem conservantes artificiais, e as bisnagas, similares àquelas usadas nas tintas de óleo.

Ao aprofundar a pesquisa, concluímos que além do aspecto estético, as bisnagas traziam ao produto um grande valor acrescentando, diminuindo a oxidação e consequentemente aumentando o tempo de conserva, assim como dispensa o uso de colheres e faca para barrar, facilitando o uso dos doces em qualquer lugar e hora (no comboio, no lanche no trabalho ou escola... as possibilidades são infinitas!).

Desde 2012 o crescimento tem sido notável e contamos já com mais de 30 sabores de doces de frutas. Acrescentámos também ao nosso catálogo chocolate negro São Tomé, também com combinações de frutas, chás e licores, todos produzidos artesanalmente.

O conceito é criar uma experiência de sabores portugueses, e incentivarmos os nossos clientes a experimentarem um dos nossos packs de seis sabores (pré definidos – como o Pack Experiências de Doces de Fruta com Vinhos Portugueses, ou “à medida” do cliente), para que possam ter uma experiência de degustação com misturas surpreendentes dos melhores sabores portugueses.

Qual foi o volume de negócios da meia.dúzia no ano passado e quais são as previsões para este ano?

Em 2014 ultrapassou os 500 mil euros e acreditamos que este ano chegaremos aos 2 milhões de euros.

Quando iniciou a exportação e quais foram os primeiros mercados de entrada? Porquê?

A exportação iniciou-se logo em 2013, quando a marca tinha ainda poucos meses de existência. A verdade é que o interesse e as propostas de parcerias surgiram rapidamente e procurámos desde logo fechar as parcerias certas para evoluirmos no mercado internacional.

Alguns dos primeiros mercados internacionais para onde exportámos foram Angola, Reino Unido e Bélgica, quer pelo potencial que cada um destes mercados apresenta, quer pelos parceiros que lá conseguimos encontrar.

Hoje, quais são os principais mercados de exportação? Em que outros mercados gostaria de entrar em breve e porquê?

São Espanha, Itália, Alemanha, Polónia e Colômbia. Esperamos em breve entrar em França e EUA. O primeiro pela tradição no que respeita à alimentação do nosso segmento, assim como a grande comunidade portuguesa que lá está presente; o segundo pelo interesse que temos vindo



A meia.dúzia une as paixões pelos sabores portugueses com a arte e a pintura, juntando os doces feitos com misturas inovadoras e surpreendentes de fruta portuguesa, sem recorrer a corantes nem conservantes artificiais, e as bisnagas, similares àquelas usadas nas tintas de óleo



a despertar e, claro, pelo potencial que o mercado apresenta.

Qual é o peso das exportações no volume de negócios da empresa?

Neste momento é de cerca de 30%.

A entrada em novos mercados tem sido um processo simples ou têm encontrado entraves?

Depende bastante do mercado em questão, uns apresentam um processo simples (como Espanha por exemplo), em outros casos surgem alguns entraves (como na Colômbia), nomeadamente registos sanitários dos produtos, registos de marca e patentes, que pelos custos elevados e burocracia dos processos que atrasam a entrada do produto no mercado.

Quando é que a meia.dúzia começou a exportar para Angola? Porquê?

Começámos a exportar para Angola em 2013. É um mercado bastante atractivo e a procura por este tipo de produto é bem evidente nos hábitos de consumo dos angolanos e dos residentes estrangeiros em Angola.

«Em Angola queremos consolidar a oferta a um público exigente e com um bom poder de compra, assim como combater os entraves fiscais à entrada do produto através da criação de bons canais de distribuição»



Qual é hoje o peso do mercado angolano no volume total de negócios da meia.dúzia? Quais são as expectativas de crescimento?

Cerca de 2,5% do volume global. Esperamos duplicar o volume de vendas em 2015 e introduzir os produtos no segmento Corporate na venda de Cabazes de Natal.

E que estratégia têm desenhada para o mercado angolano a médio e longo prazo?

Queremos consolidar a oferta a um público exigente e com um bom poder de compra, assim como combater os entraves fiscais à entrada do produto através da criação de bons canais de distribuição. A longo prazo, criar novas experiências de sabores portugueses, adaptando especificamente às preferências angolanas.

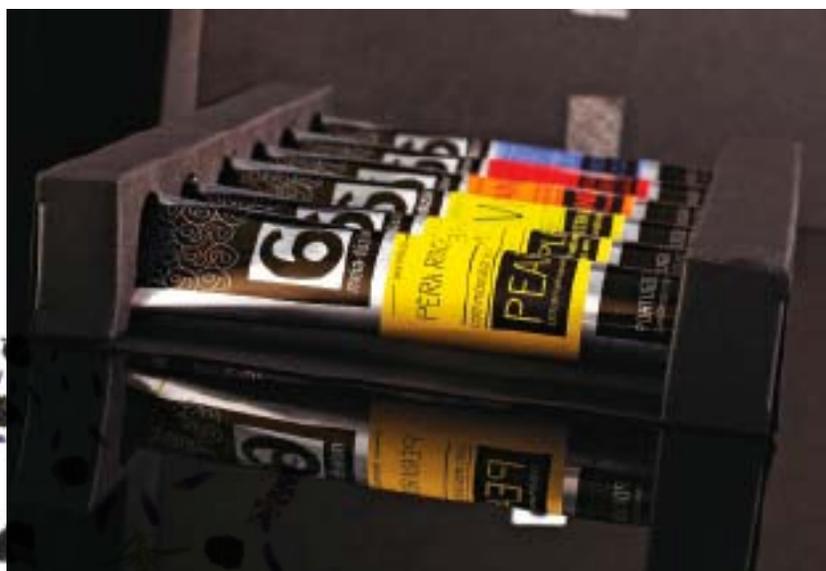
Angola poderá ser uma plataforma para entrar em outros mercados africanos? Quais?

Sem dúvida. O mercado sul-africano, bem como o Moçambicano poderão beneficiar da implantação do produto em Angola.

É mais difícil fazer negócios em Angola do que noutros mercados?

É muito difícil. É um mercado concorrencial, o regime fiscal é muito restritivo e o custo de implantação muito elevado.

O mercado sul-africano, bem como o moçambicano poderão beneficiar da implantação do produto em Angola, avançam os responsáveis pela empresa



Que produtos exportam para este país? Têm produtos específicos para este mercado?

Neste momento exportamos produtos de todo o nosso catálogo, sendo os cabazes o top de vendas no mercado. Outros produtos que também vendemos bastante são os Doces de Frutas, Chás aromáticos e Licores.

Actualmente ainda não temos produtos desenvolvidos especificamente para este mercado.

As Feiras da especialidade são um componente importante para a divulgação da empresa?

São essenciais para darmos a conhecer o nosso produto e para os potenciais clientes perceberem que muito além da imagem e design inovador, a meia.dúzia preza pela diferença e qualidade nas experiências de sabor.

Que novidade tem em carteira para serem comercializadas brevemente?

Os novos sabores são lançados com muita frequência e temos novas combinações de Doces de Fruta preparados e para serem lançados em breve.

Em Abril vai também ser lançada uma nova gama de produtos, além dos Doces de Fruta, Chocolates, Chás e Licores, e lançaremos também em Abril uma nova linha, dedicada à Hotelaria.

Neste momento exportamos produtos de todo o nosso catálogo, sendo os cabazes o top de vendas no mercado. Outros produtos que também vendemos bastante são os Doces de Frutas, Chás aromáticos e Licores. Ainda não temos produtos desenvolvidos especificamente para Angola