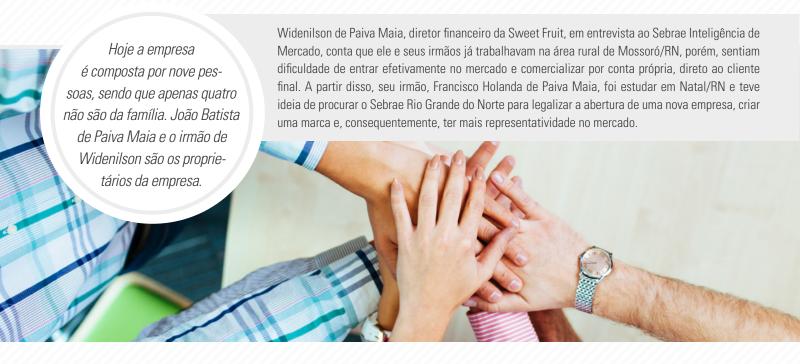


MUITO ALÉM DA PRODUÇÃO

Sweet Fruit, Mossoró/RN, exporta melão para a Alemanha

Poucas empresas conseguem se destacar no mercado com tão pouco tempo de existência, porém, com muita organização e determinação, a Sweet Fruit, localizada no assentamento São Romão, zona rural de Mossoró/RN, conseguiu grandes conquistas em pouco mais de um ano de atuação. Fundada em 5 de setembro de 2014, a empresa produz e comercializa o melão amarelo (espanhol). Neste ano, prepara-se para iniciar a produção de melancia. Desde sua fundação, a Sweet Fruit já conquistou importantes clientes, entre eles uma empresa alemã.





DIFICULDADES

Com o apoio do Sebrae/RN desde a abertura da empresa, Widenilson afirma não ter encontrado grandes dificuldades. Em contrapartida, ainda encara as vendas e as negociações como desafios. Os irmãos já participam de alguns eventos do Sebrae, mas pretendem investir mais em cursos e capacitações em 2016.



PRODUÇÃO E CLIENTES

A produção atual da empresa é de 100 toneladas por mês, em uma área de 20 hectares. A Sweet Fruit tem clientes em Mossoró, São Paulo e, recentemente, fechou contrato com uma empresa alemã - uma excelente oportunidade, que trouxe perspectivas de crescimento aos empresários.



Por ser de origem espanhola, o melão amarelo também é conhecido como melão espanhol. Entre as principais características da fruta estão:





DIFERENCIAIS

Na região de Mossoró/RN, a Sweet Fruit se destaca por estar legalizada e investir em diferenciais como caixas, embalagens, etiquetas e marca própria. Além disso, preza pela qualidade e pelo sabor especial e característico de suas frutas, em especial o melão amarelo, o principal produto.



FERRAMENTA DE COMUNICAÇÃO

A empresa possui uma Fan Page e planeja desenvolver um site em 2016. Para se comunicar com os clientes, utiliza com bastante frequência o aplicativo para smartphone WhatsApp, muito prático na comunicação direta com o consumidor. Esse aplicativo, inclusive, é o principal meio de comunicação com clientes internos e externos. Frequentemente eles enviam imagens dos produtos para o cliente alemão, por exemplo.



PRODUÇÃO E CLIENTES

Widenilson entende que a Sweet Fruit tem muito potencial para crescer e que alguns detalhes podem contribuir para isso. Atualmente, a empresa tem cerca de 10% de perda na produção, já que seus clientes são exigentes e, para eles, são comercializados os produtos de melhor qualidade. Uma solução encontrada é a criação de submarcas para públicos diferenciados. Desta forma, a ideia é reduzir a margem de perda e, consequentemente, aumentar o faturamento do negócio.

OPORTUNIDADE DE EXPORTAÇÃO

A empresa foi convidada a participar do XVIII
Encontro Internacional de Negócios do Nordeste
(Einne), realizado pelo Sebrae Rio Grande do Norte,
junto com diversos clientes europeus. Nesse encontro,
empresários e clientes foram distribuídos em grupos
para compartilhar informações. Um dos participantes da
Alemanha demonstrou muito interesse nos produtos
da Sweet Fruit, fechando um contrato para 2016.
Desde então, a empresa está em contato direto
com o cliente alemão, enviando fotos e
outras informações relevantes
para o negócio.

"Durante a negociação em si, não sentimos
nenhuma dificuldade. Inclusive,
para possibilitar a comunicação, o
Sebrae disponibilizou tradutores".
Widenilson, diretor financeiro da
Sweet Fruit, em entrevista ao
Sebrae Inteligência de
Mercado.



FIQUE ATENTO!

Para os empresários que buscam alcançar melhores resultados, o Sebrae/RN oferece capacitações que podem dar suporte na legalização da empresa, nas negociações com os clientes e na busca por uma marca própria.

RENOVAÇÃO

O contrato de exportação é válido por um ano, portanto, a empresa pretende se esforçar ao máximo para atender à necessidade do cliente e conquistar sua confiança. Com isso, a ideia é renovar o contrato e ampliar a quantidade nos próximos anos.

DICAS AOS EM-PRESÁRIOS

O produtor acredita que, para ser bem-sucedido no mercado, é necessário ter organização, uma marca própria, buscar a legalização - para transmitir confiança aos clientes - e muita força de vontade para correr atrás dos objetivos. Ele credita o sucesso de sua empresa a esses fatores.

Foto: Widenilson de Paiva Maia, diretor financeiro da Sweet Fruit.

Fontes: Josivan Menezes, et al. Características do melão para exportação. Ceinfo. 2015.

Melão amarelo. Sweet Fruit Fan Page. 2015. Widenilson de Paiva Maia, diretor financeiro da Sweet Fruit, em entrevista ao Sistema de Inteligência de Mercado. 2015.



FICHA TÉCNICA

EMPRESA: SWEET FRUIT / CONTATO: WIDENILSON DE PAIVA DE MAIA / LOCALIZAÇÃO: ASSENTAMENTO SÃO ROMÃO, ZONA RURAL DE MOSSORÓ/RN





0800 570 0800



Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros Gerentes: **Alexandre Comin e Patrícia Mayana** (adjunta) Analista técnico: **Lúcio Pires, Valéria Vidal e José Weverton** Consultor Conteudista: **Renata M. Schneider**

Unidade de Atendimento Setorial Agronegócios Gerente: **Enio Queijada** Gerente adjunto: **Augusto Togni de Almeida** Coordenadora Nacional/Fruticultura: **Andrea Ramírez**

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610). Fotos: Banco de imagens.