

# ÊXITO CONCENTRADO NA LEZÍRIA RIBATEJANA

A Sugaldal, dona da marca Guloso, fatura 100 milhões de euros transformando 550 mil toneladas de tomate por ano. Entre os seus clientes estão a Heinz, McDonald's, PepsiCo, Dr. Oetker, Panzani ou Campbell's

**E**m junho, quando a EXAME visitou a fábrica de Benavente, o ambiente é calmo, mas em breve, nos meses de verão, a fábrica enche-se de gente. Os cerca de 500 trabalhadores afixam-se para transformar o tomate, que chega em camiónes que percorrem as estradas da lezíria ribatejana.

Estamos na Sugaldal é uma das maiores empresas agroindustriais de Portugal, com um volume de negócios que ronda os 100 milhões de euros. Transforma cerca de 550 mil toneladas de tomate por ano, e exporta 90% da sua produção praticamente para toda a Europa, desde a Irlanda aos Urais. Também para a Ásia, onde o principal mercado é o Japão.

No continente europeu, onde a Sugaldal é fornecedora de grandes produtoras de molhos à base de tomate, sumos e pizzas frescas ou congeladas, Reino Unido, Holanda, Alemanha, Rússia, Espanha, Bélgica, França, Dinamarca são os principais destinos dos produtos desta empresa. Entre os seus clientes podemos encontrar empresas como a Heinz, McDonald's, PepsiCo, Dr. Oetker, Panzani ou Campbell's.

## Da fusão nasceu um gigante

Fundada há mais de 50 anos por Bernardo Moniz da Maia e Luís Ortigão Costa, a Sugaldal mantém o seu capital em mãos exclusivamente portuguesas. A empresa resultou da fusão de duas grandes fábricas transformadoras de tomate — a Sugaldal, fundada em 1958, e a Idal, que até 2007 era detida pela multinacional Heinz.

Quando João Ortigão Costa assumiu a presidência, em 1997, a empresa faturava cerca de 15 milhões de euros e "os resultados não eram excelentes". O primeiro passo que deu foi formar uma equipa. O segundo, foi fazer a empresa prosperar. A norma, hoje o lema desta indústria, tem sido "crescer, sendo todos os dias um bocadinho mais competitivo". Uma máxima que envolve lutar contra as adversidades e nunca desistir. "Não levo nunca um não para casa", defende João Ortigão Costa, hoje com 43 anos.

O atual presidente da Sugaldal tirou o curso de Gestão Hoteleira no Instituto Gilon de Ensino Superior, na Suíça. Depois esteve a trabalhar na cadeia de hotéis Tivoli. Em 1995, voltou para a Suíça,

onde fez uma pós-graduação em gestão na Faculdade dos Altos Estudos Comerciais da Universidade de Lausana. Dois anos depois, quando finalizou o curso, "estava a ser necessário alguém para a gestão da empresa, nessa altura a Sugaldal, na Azambuja. E era eu que estava mais disponível para assumir este desafio", conta.

A prova foi superada. Com cerca de 1000 hectares de tomate, esta empresa é atualmente uma das maiores produtoras deste fruto a nível europeu. Mas como são necessários cerca de 6 mil hectares para fornecer as 550 mil toneladas que esta agroindústria transforma todos os anos, o restante é comprado a agricultores da lezíria ribatejana, com base em contratos anuais. Segundo João Ortigão Costa, 80% deles são fornecedores da empresa há mais de 30 anos.

## Matéria-prima e produto com marca

A Sugaldal produz concentrado e outros derivados de tomate. "Vendemo-lo como matéria-prima, mas fazemos também produto acabado para a marca Guloso, que é nossa, e para exportar para a Heinz e outras marcas. São polpas, refogados, concentrados, molhos prontos e ketchup. Tudo produtos 100% naturais, sem corantes nem conservantes, elaborados a partir de tomate fresco produzido nos campos do Ribatejo", afirma João Ortigão Costa.

Hoje, a Sugaldal possui instalações fabris na Azambuja e em Benavente. A primeira está exclusivamente vocacionada para a produção de concentrado de tomate. A segunda também produz outros derivados, como ketchup, molhos

## CAMPO PARA INOVAR

### 150 variedades testadas por ano

A Sugaldal testa cerca de 150 variedades de tomate por ano, em diversas parcelas experimentais da região, com o objetivo de avaliar a produção de cada uma delas em termos de quantidade de frutos, resistência a doenças, adaptação. Deste forma, também consegue ajustar o crescimento e a qualidade do fruto e, posteriormente, testar, na planta-piloto, a aptidão industrial e os parâmetros valorizados no fruto: cor, sabor, quantidade de sólidos solúveis (grau brix) e capacidade de resistência.



A magia de João Ortigão Costa  
A Sugaldal passou de 15 milhões para 100 milhões de euros de faturação

## TEM PRODUÇÃO PRÓPRIA E COMPRA A AGRICULTORES DA REGIÃO: 80% DELES SÃO FORNECEDORES HÁ 30 ANOS

### SUGALDAL

#### Área de negócio

Produção e comercialização de produtos derivados do tomate, como polpas, refogados, concentrados, molhos prontos e ketchup.

#### Sócios

Famílias Ortigão Costa e Moniz da Maia.

#### Número de colaboradores

Em média 250, atingindo os 500 durante a campanha (de julho a setembro).

#### Área de produção

As fábricas da Azambuja e de Benavente são abastecidas por tomate produzido nos campos da lezíria ribatejana.

#### Volume de negócios em 2011

100 milhões de euros.

#### Mercados

A Sugaldal exporta 90% do total da sua produção, nomeadamente para Europa e Ásia. A atividade comercial da Sugaldal tem como foco Reino Unido, Holanda, Alemanha, Japão, Rússia, Espanha, Bélgica, França e Dinamarca.

#### A marca

Comercializa, sob a insígnia Guloso, polpa de tomate, tomate pelado e molhos já prontos, bolonhesa, original, à italiana, cogumelos e pimentos, além de ketchup.

para massas e polpas. É aqui que são fabricados os produtos da marca Guloso, que derivam do tomate fresco. A capacidade de produção destas duas fábricas é de 12 mil toneladas/dia.

Os processos de produção estão estabelecidos no seu Código de Boas Práticas Agronómicas e de Procedimento Alimentar, que são aceites e cumpridos escrupulosamente pelos agricultores e equipas agrónomas e fabril. É, por isso, que se consegue identificar as características da terra, da água de rega, sementes, a data da colheita, o lote e características da matéria-prima, assim como a data de produção respetiva em cada lote da marca Guloso.

O desenvolvimento em campo estende-se, em média, por 110 a 120 dias. No final deste período, o tomate está nas condições ideais para ser processado. Tem o grau de maturidade necessário e é colhido mecanicamente e entregue na Sugaldal. O processo é programado para assegurar que o tempo entre a colheita e o processamento industrial do tomate fresco é o menor possível. Decorre entre o final de julho e o final de setembro e cada lote que chega às instalações da empresa é acompanhado de documentos que atestam a sua proveniência e permitem a sua rastreabilidade.

A Sugaldal controla a qualidade do tomate desde as plantas até ao momento da apanha, porque a sua produção desta indústria obedece as normas muito estritas. "Temos uma equipa no campo que verifica se são feitos os tratamentos fitossanitários que autorizamos e a evolução da cultura", conta João Ortigão Costa. Na época de colheita, o tomate é controlado

quando chega às unidades industriais da Azambuja e de Benavente e são feitas análises para verificar se são encontrados resíduos além dos que a empresa admite.

É um processo essencial também por razões de mercado. É, por isso, que as normas seguidas por esta empresa são mais restritas do que as da União Europeia, pois há países, como o Japão, onde não é permitido quase que nenhum vestígio de produtos químicos com origem em pesticidas nos produtos alimentares. "A qualidade e rastreabilidade total e completa da produção permitem obter produtos de elevada qualidade. Esta é a nossa diferenciação", acredita João Ortigão Costa. Trata-se de "uma questão Inquestionável, mesmo que por vezes tenhamos de enfrentar uma concorrência com apoios, ajudas e facilidades que a tornam mais difícil", acrescenta.

#### Aquisições à vista

Outro dos problemas é o custo de fatores de produção como a energia, incomparavelmente mais cara do que noutros países, cujo impacto é significativo. Por isso, a equipa da Sugaldal tem a preocupação permanente de se tornar mais eficiente. "É a única maneira de sobreviver no mercado globalizado", defende João Ortigão Costa. É aí que a empresa que dirige quer solidificar a sua presença, tornando-se cada vez mais o fornecedor preferencial dos seus clientes internacionais. É, por isso, que a Sugaldal pretende continuar a apostar na inovação e competitividade dos produtos que coloca no mercado. É por isto também que João Ortigão Costa está a estudar a aquisição de fábricas fora de Portugal.