

Nasceu uma multinacional do tomate

A Sugal começou em Benavente, tem fábricas em Espanha e no Chile e é uma das maiores empresas do sector

Perdeu metade do nome do último batismo mas ganhou uma nova vida. A Sugaldal, que produz a marca Guloso, deixou cair as últimas quatro letras e voltou a ter o nome de nascença: Sugal. A empresa de Benavente já não é só ribatejana. Cresceu e multiplicou-se. Comprou fábricas em Espanha e no Chile, investiu em novos processos produtivos, apostou na tecnologia e na gestão, ascendeu aos lugares cimeiros do campeonato mundial do seu sector e, em suma, transformou-se numa multinacional.

Em 2000 faturava €10 milhões e este ano atingirá a fasquia dos €220 milhões, dos quais €100 milhões em Portugal. Há 14 anos processava 90 mil toneladas de tomate fresco e agora já está nos 1,2 milhões de toneladas. Emprega 600 pessoas, ou mais de mil no pico da campanha do tomate. Só na operação que tem em Portugal emprega 200 pessoas, número que triplica na altura da apanha.

A empresa é já a segunda maior exportadora de concentrado de tomate a nível mundial e a quarta no domínio da produção, de acordo com a base de dados Tomato Land, que agrupa toda a indústria mundial do sector.

Pepsi, Coca-Cola e Nestlé na lista de clientes

Na lista de clientes internacionais da agora rebatizada Sugal, contam-se, por exemplo, a Unilever, a Pepsico, a Coca-Cola, a Nestlé, a Cargil ou ainda a Heinz. Os produtos da Sugal saem de Benavente, de Sevilha (em Espanha) ou de Santiago (no Chile) e seguem para mais de 50 países, desde o Japão à Rússia, China, Europa, e toda a América.

Em tom de brincadeira, Ortigão Costa, 45 anos, líder do grupo Sugal, confessa que uma das coisas que mais o deixa "horrorizado" é quando passa pelo escritório da fábrica, nos arredores de Benavente, e lá encontra muitos dos seus dez comerciais. "O que eu mais quero é que eles não apareçam por aqui, ou seja, que não parem de andar pelo mundo à conquista de mercado ou a visitar clientes". O próprio Ortigão Costa confessa que mais de metade do ano já é passado fora de Portugal. Há dois anos ficava mais em Santiago, durante a operação de compra das duas fábricas no Chile, mas

agora está sobretudo em Sevilha (Espanha), onde o grupo tem em curso um investimento de €10 milhões num processo de modernização da fábrica local. Este esforço de investimento vai permitir triplicar a capacidade de produção naquela unidade agroindustrial instalada na Andaluzia.

Na verdade, o que o grupo Sugal procurou fazer foi arranjar maneira de não estar tão dependente de Portugal e passou a ter produção e transformação nos dois hemisférios do planeta. Aliás, é a única empresa do sector do tomate a nível mundial com operação nas duas metades do globo. Isto significa que quando a produção termina em Portugal e Espanha, começa a do Chile, e vice-versa.

Bater a concorrência e produzir nos dois hemisférios

De janeiro a abril a atividade centra-se no Chile. Entre junho e início de outubro as atenções concentram-se nas unidades fabris de Portugal e Espanha. Para se ter uma ideia mais precisa do que representa a operação no Chile o líder do grupo nota que detém 70% do mercado do tomate naquele país da América Latina. "Mas, apesar das operações noutras latitudes, ainda não parámos de investir em Portugal e a exportar cada vez mais a partir de Benavente", sublinha o gestor.

Ortigão Costa faz questão de enfatizar que 95% da produção se destinam à exportação, sendo certo que o concentrado de tomate já chega a mais de 50 países em todos os continentes.

A ofensiva chinesa

Tal como em todos os ramos de atividade económica também neste se faz sentir cada vez mais a presença chinesa. O significado desta ofensiva é de tal ordem que é provável que em 2014 a Sugal seja destronada da segunda posição no pódio das principais empresas exportadoras à escala mundial. No entanto, há um ponto que jogará sempre a favor do concentrado de tomate português, segundo Ortigão Costa: "Tem muito mais qualidade do que o chinês com o qual não posso competir no preço, é certo, mas quem compra sabe com o que pode contar se comprar português."

VÍTOR ANDRADE
vandrade@expresso.imprensa.pt



Ortigão Costa junto da carga de concentrado de tomate para exportação FOTO JOSÉ VENTURA

VOLUME DE VENDAS

220

milhões de euros vai ser a faturação da Sugal em 2014. Deste valor, mais de metade já terá origem nas fábricas que a Sugal comprou em Espanha e no Chile. Para o próximo ano a empresa estima atingir €250 milhões

PRÓS...

- Proximidade dos grandes mercados europeus, o que acaba por facilitar o escoamento do produto
- Estabilidade do euro como moeda de troca utilizada em muitos dos mercados onde a Sugal opera
- Condições climáticas favoráveis à cultura

... E CONTRAS

- Concorrência cada vez mais apertada dos produtores chineses que conseguem colocar concentrado de tomate em vários pontos do globo a preços considerados muito competitivos
- Custos energéticos com que muitas unidades industriais