



Especial Citrinos



Sul Scala definiu estratégia há 15 anos

Prestar um serviço e não apenas vender agro-químicos

A Sul Scala – Consultadoria Agrícola e Espaços Verdes, Lda, iniciou a sua actividade há 15 anos, já então com uma postura de prestação de serviços técnicos, dando particular ênfase à nutrição das plantas, fazendo recolhas de amostras de solos e plantas para análise, as quais seriam o suporte dos planos de fertilização. Com o passar do tempo a empresa de Silves, gerida por Joaquim Lopes, concluiu que a maioria dos agricultores não valorizava este serviço que se traduzia num acréscimo de custos em meios humanos, acabando por colocar de lado esta vertente do negócio, direccionando-se mais para a área comercial, muito embora Joaquim Lopes considere ser, outra vez, este o momento indicado para voltar a essa aposta em virtude da exigência do mercado que obriga a um rigor muito maior na gestão dos recursos disponíveis.

A actividade da empresa divide-se em duas grandes áreas, a agrícola, onde predomina a citricultura, seguida da vinha e da horticultura, já com muito pouca expressão. Na área dos espaços verdes está a actuar sobretudo nos campos de golfe que, de acordo com o responsável, vai ocupando cada vez mais espaço, onde a actuação da Sul Scala se pauta pela preocupação em fazer a diferença, já que a concorrência é muita, procurando sempre soluções equilibradas que possam acrescentar valor aos negócios em causa.

A actividade da empresa divide-se em duas grandes áreas, a agrícola, onde predomina a citricultura, seguida da vinha e da horticultura, já com muito pouca expressão. Na área dos espaços verdes está a actuar sobretudo nos campos de golfe que, de acordo com o responsável, vai ocupando cada vez mais espaço, onde a actuação da Sul Scala se pauta pela preocupação em fazer a diferença, já que a concorrência é muita, procurando sempre soluções equilibradas que possam acrescentar valor aos negócios em causa.

Oferta vai desde o produto específico ao mais acessível

A Sul Scala abrange todo o Algarve, embora na vertente agrícola incida mais no Barlavento. No campo da sanidade dispõe de soluções de acordo com o que é aconselhável em protecção e produção integrada, sempre com uma grande preocupação com a componente ambiental, por isso mesmo disponibilizando um serviço de recolha de embalagens (no âmbito da rede VALORFITO). Representa essencialmente duas grandes empresas de agroquímicos que dão resposta a um mercado cada vez mais restritivo em termos de homologações, obrigando à procura de soluções com produtos muito específicos, onde as empresas de investigação têm uma resposta determinante. No entanto, serão sem-

pre de considerar as soluções com base nos produtos genéricos, os quais, de uma forma geral, têm preços mais baixos.

As restrições e os cancelamentos ao uso de alguns princípios activos, estão a causar preocupação quanto ao controle de pragas com grande impacto no rendimento das produções, como é o caso da “mosca do mediterrâneo” na cultura dos citrinos. Diz Joaquim Lopes que tal como o mercado hoje se apresenta é muito difícil representar todas as empresas que estão no mercado, exigindo-se um trabalho mais personalizado e técnico, com maior acompanhamento, propondo soluções equilibradas ao nível dos custos, procurando dessa forma, fidelizar os clientes através do serviço.

Falta de rendimento na produção tem inviabilizado intervenções mais específicas

Junto dos seus clientes a Sul Scala faz acompanhamento e aconselha-os a adoptarem determinadas práticas (por exemplo os planos de fertilização anual ou outras intervenções específicas em determinados momentos) que depois terão efeitos positivos na produção. Mas, Joaquim Lopes reconhece que o escasso rendimento de algumas explorações motivado pelo uso de tecnologias de produção menos adequadas, leva os agricultores a optarem pela contenção de custos, por vezes com reflexos negativos na qualidade das produções. Os baixos preços a que a fruta tem estado a ser paga aos produtores, a que não será alheia a desorganização da oferta, particularmente nesta campanha em que a procura tem sido mais elevada, será provavelmente um forte motivo de desânimo dos produtores. Caso contrário, a praticarem-se preços à produção ao nível da realidade na vizinha Espanha, esses recursos constituiriam um precioso estímulo que certamente levaria os citricultores a investir mais nas plantas, com melhores resultados económicos para eles próprios e para toda a fileira.

Junto dos seus clientes a Sul Scala faz acompanhamento e aconselha-os a adoptarem determinadas práticas (por exemplo os planos de fertilização anual ou outras intervenções específicas em determinados momentos) que depois terão efeitos positivos na produção. Mas, Joaquim Lopes reconhece que o escasso rendimento de algumas explorações motivado pelo uso de tecnologias de produção menos adequadas, leva os agricultores a optarem pela contenção de custos, por vezes com reflexos negativos na qualidade das produções. Os baixos preços a que a fruta tem estado a ser paga aos produtores, a que não será alheia a desorganização da oferta, particularmente nesta campanha em que a procura tem sido mais elevada, será provavelmente um forte motivo de desânimo dos produtores. Caso contrário, a praticarem-se preços à produção ao nível da realidade na vizinha Espanha, esses recursos constituiriam um precioso estímulo que certamente levaria os citricultores a investir mais nas plantas, com melhores resultados económicos para eles próprios e para toda a fileira.

Acompanhamento mais próximo com ênfase na nutrição

Em 2007 a Sul Scala teve uma performance positiva relativamente ao ano anterior, com um crescimento a nível do volume de negócios, mas está bastante preocupada com a situação do aumento significativo do preço dos fertilizantes os quais têm um papel importante na estrutura de custos, tornando-se ainda mais preocupante quando a fruta está a ser paga abaixo do seu preço de mercado, desmotivando os respectivos clientes. Face a isto prevê-se que em 2008 se vá gastar o mesmo ou menos, logo a quantidade de factores de produção utilizados será menor, com consequências negativas nas produções em qualidade e em quantidade.

O grande projecto da Sul Scala é a implementação do serviço de acompanhamento ainda mais perto dos agricultores, com muito ênfase na parte da nutrição que, quanto a Joaquim Lopes, é a principal vertente para a racionalização de custos, com optimização dos meios para produzir a qualidade que o mercado impõe.



Nova plantação de 60 ha de citrinos com micorrizas-Frutineves, Lda (Algoz - Silves)